PLATİN

TÜRKİYE'NİN EN DİNAMİK AYLIK EKONOMİ DERGİSİ

YIL 20 • ARALIK 2018 • 9TL (KKTC 11TL)

BANKKART COMBO
İLE NEWLOOK
YENİ YIL
STİLLERİ

JAPONYA MI? ÇİN Mİ?

JAPONYA'DA 2019'DA BAŞLAYACAK OLAN 'TÜRK YILI' İLE ÜLKELER ARASINDAKİ İLİŞKİ DERİNLEŞİRKEN; JAPONYA İÇİN TÜRKİYE 1.6 MİLYAR DOLARLIK BİR PAZAR KONUMUNDA

İNOVASYON • NOBEL İLAÇ, NADİR HASTALIKLARIN TEDAVİSİNE VE BİYOTEKNOLOJİK İLAÇLARIN ÜRETİMİNE ODAKLANDI • PAZARLAMA • MARKALARIN 'İMZA KOKULARI' • YAYIMCILIK • BANKALARIN YAYINEVLERİ DE TÜRKİYE'YE 'KAYNAK' SAĞLIYOR • SEKTÖR • TÜRKİYE, MADEN SEKTÖRÜNDE İDDİASINI ARTIRIYOR • FOTOZOOM • DÖRTNALA KOŞAN ATIN 70 YILLIK HİKAYESİ

152280 2018/12
9 771301 628002

YIL 20 • ARALIK 2018

Ekip Mobil'le kontrol sende

Şimdi Ekip Mobil'le saha ekibinizden maksimum verim alın. Görev yönetimini hem sahada hem de ofiste sağlayın.

Hemen başvur
turkcell.com.tr/ekipmobil

Ekip Mobil servisinden kurumsal müşterilerimiz yararlanmakta olup, servis ücretlendirmesi için hat başına turkcell.com.tr'de yer verilen kademeli fiyatlar geçerlidir. 31 Ma
mahsus alınan 1.000 TL proje bedeli alınmamaktadır. Servis kullanımı esnasında gerçekleşen internet kullanımları servis sağlayıcınız tarafından ücretlendirilir. Turkcell'in h

rt 2019'a kadar 12 ay taahhütte bulunan müşterilerimiz için, kampanya kapsamında geçerli barem ücreti üzerinden %30 indirim uygulanmakta ve yeni abonelikte bir defaya
izmet içeriğinde değişiklik hakkı saklı olup, servisle ilgili tüm detaylara turkcell.com.tr'den ulaşabilirsiniz.

cacharel

WWW.CACHAREL.COM.TR

/TR Cacharel /cachareltr /cachareltr

Pierre Cardin
SENİN ÇİZGİN
www.pierrecardin.com.tr

Yeni yılı Gloria farkıyla karşılayın

FREEDOM JAZZ
29.12.2018

DJ. YASİN KELEŞ
30.12.2018

BAY J & ORCHESTRA
31.12.2018

gloria.com.tr | 0850 477 0 447 | book@gloria.com.tr

GLORIA
HOTELS & RESORTS
CANDAN ERÇETİN
31.12.2018

USPA
USPA

U.S. POLO ASSN.
SINCE 1890
uspoloassn.com

Oya Yalıman / oya.yaliman@platinonline.com

TÜRKİYE JAPONYA İLİŞKİLERİ GÜÇLENİYOR

Yılın son sayısında Türkiye ekonomisine inancını yatırımlarıyla gösteren Japonya ile olan ilişkilerimizi masaya yatırdık. 2019'u 'Türk Yılı' olarak ilan eden iki ülke, Türk ve Japon yatırımcıların önünü açacak fırsatları da değerlendiriyor. Bugüne kadar 224 Japon firma, Türk şirketlerini satın alma veya birleşme yoluyla Türkiye pazarına adım atarken Temmuz 2018 verilerine göre, Japonya'dan Türkiye'ye son 8 yılda 2 milyar 537 milyon dolar sermaye girişi sağlandı. Otomotivden kimyaya, elektronikten enerjiye pazara giren şirketler için DEİK verilerine göre Türkiye 1.6 milyar dolarlık bir pazar konumunda…

İnci Akü ile Yuasa'nın, Polisan ile Kansa Paint'in yüzde 50 ortaklığı, Dyo Matbaa Mürekkepleri'nin yüzde 75'inin Toyo'ya devri, Cola Turka, Çamlıca Gazoz ve Saka Suyu'nun yüzde 90 hissesinin Dydo Drinco'ya satışı, Temsa'nın yüzde 49'unun Marubeni'ye geçmesi, Kemal Kükrer'in Ajinomoto bünyesine geçişi ve Viko'nun Panasonic tarafından satın alınması son dönemin en önemli birleşmeleri arasında dikkat çekiyor.

Diğer yandan Toyota, Honda, Nissan, Suzuki ve Isuzu gibi Japon otomotiv devleri yıllardır üretimin yanı sıra distribütörlükleri ile de Türkiye pazarında yer alıyor. Son yıllarda dikkat çeken bir başka sektör ise ilaç… Abdi İbrahim Otsuka ile güçbirliği yaparken; Astellas, Takeda ve Daiichi Sankyo'nun da Türkiye'de ofisleri bulunuyor.

Hazırladığımız kapsamlı kapak dosyasında iki ülke arasındaki sanayi, eğitim, sanat iş birliklerini; hayata geçmek üzere olan projeleri, yatırım fırsatlarını ve Türkiye'de faaliyet gösteren en önemli Japon markalarının yeni dönem stratejilerini bulacaksınız.

Japonya için Türkiye 2019'da kuşkusuz önemli bir pazar olmaya devam edecek ama Türk yatırımcılara da tavsiyemiz Japonya'yı öncelikli alternatif pazarları arasında görmeleri...

2019'un ilk sayısında yepyeni bir Platin ile buluşmak dileğiyle,

PLATİN
İŞ VE EKONOMİ DERGİSİ

ISSN 1301-6288

Atatürk Mahallesi Bahariye Cad. No:31
Küçükçekmece 34307 İstanbul
Tel: 0212 473 20 00
www.platinonline.com

TürkMedya
T MEDYA YATIRIM SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

Oya Yalıman **Yayın Yönetmeni**

Bahar Akgün **Yazı İşleri Müdürü**
Duygu Sayıner **Konular Editörü**
Dalida Özatay Erus **Editör**
Mustafa Gündoğdu **Editör**
İrem Sertbaş **Editör**
Umut Çelik **Web Editörü**
Meral Erdoğan **Kreatif Direktör**
Serhan Sürücü **Görsel Yönetmen**
Özkan Özkurt **Renk Ayrımı**

Özkan Demir **Sorumlu Müdür-Yayın Sahibi Temsilcisi**

REKLAM GRUBU
Tülay Mutlu Dölen **Reklam Grup Başkanı**
Nefiye Ayşen Çakır **Reklam Satış Grup Koordinatörü**
Eda Yendi **Reklam Satış Direktörü**
Levent Çolak **Reklam Satış Direktörü**
Meltem Gürsoy **Reklam Satış Grup Müdürü**
Erdoğan Genç **Bölgeler Reklam Satış Grup Koordinatörü**
Erdinç Günel **Rezervasyon Müdürü**
rezervasyon@platinonline.com
Tel: 0212 449 30 50

BASKI
Turkuvaz Haberleşme ve Yayıncılık A.Ş.
Akpınar Mah. Hasan Basri Cad. No:4
Sancaktepe/İSTANBUL
Tel: 0216 481 95 50

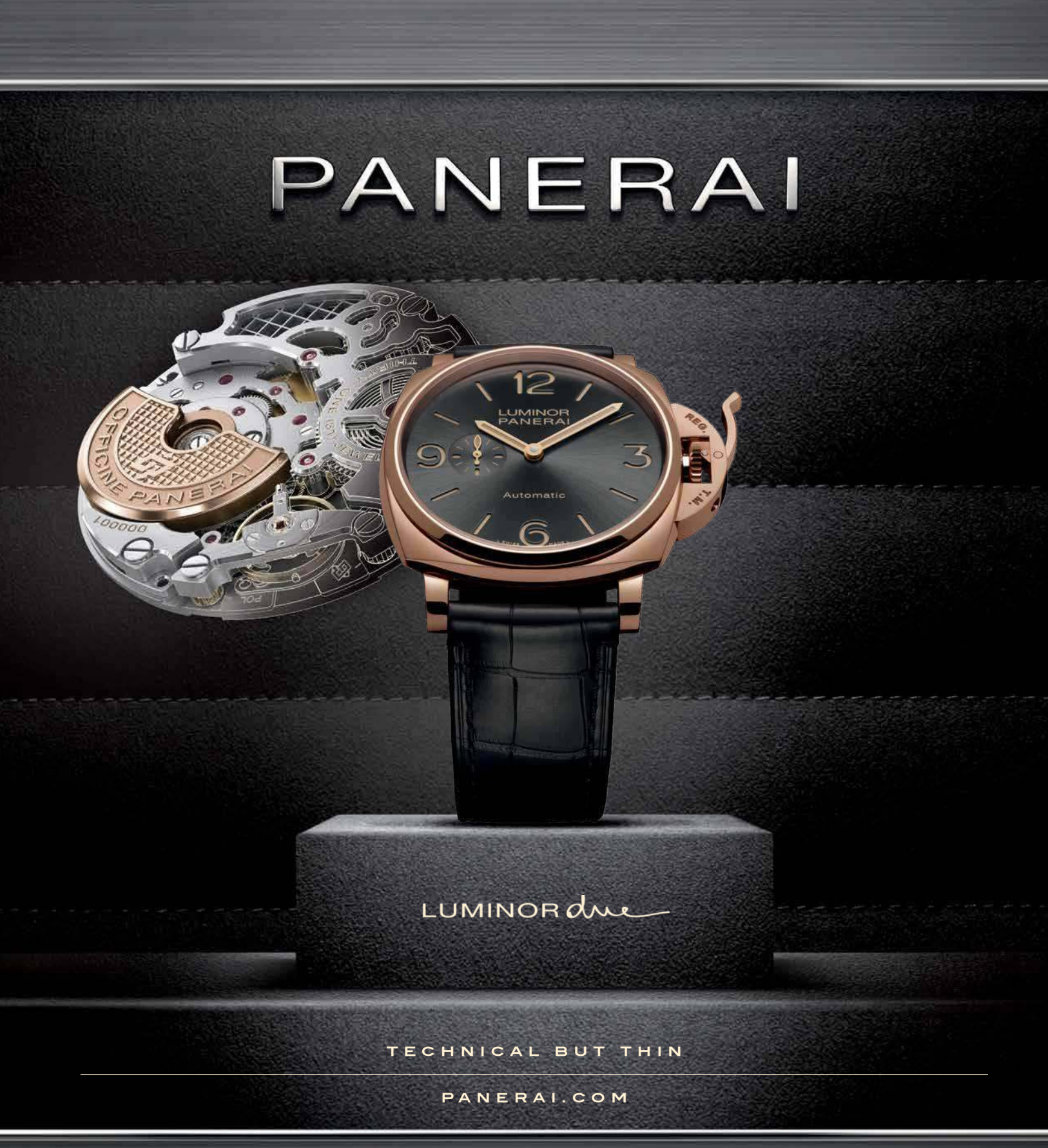
Yaygın süreli yayındır.

Dergide yayınlanan yazı ve fotoğrafların tüm hakları
T Medya Yatırım Sanayi ve Ticaret A.Ş.'ne aittir.
İzin alınmaksızın kısmen ya da tümüyle kullanılamaz.

Turkuvaz Dağıtım Pazarlama A.Ş.
tarafından dağıtılmaktadır.

FIPP
International Federation of the Periodical Press (FIPP)
Platin Dergisi, FIPP
(The International Federation
of the Periodical Press) üyesidir.

PANERAI



TECHNICAL BUT THIN

PANERAI.COM

LABORATORIO DI IDEE.

Quadran Luxury Timepieces

QUADRAN LUXURY TIMEPIECES
İSTİNYEPARK, KATAR CADDESI, NO: 11 SARIYER İSTANBUL 0 212 345 01 01

44 DERNEK
Anadolu Aslanları İşadamları Derneği (ASKON) Genel Başkanı Hasan Ali Cesur'la dijital dönüşümün sanayiye etkilerini ve yerli milli üretimin gerekliliğini konuştuk…

52 SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK
BİST Sürdürülebilirlik Endeksi'nde Kasım 2018-Ekim 2019 dönemi yeni şirketlerin eklenmesiyle başladı. Endeksteki şirket sayısı ise 44'ten 50'ye yükseldi…

62 ZİRVE
Yıldız Holding Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve Sürdürülebilirlik Platformu Başkanı Ali Ülker, 'Sürdürülebilir Gelecek İçin Liderler Zirvesi'yle iş dünyasında sürdürülebilirlik alanında farkındalık yaratacaklarını belirtiyor…

66 SEKTÖR
Türkiye, Havadan Jeofizik Araştırmaları Projesi'nin tamamlanmasıyla, maden alanında dünyada havadan jeofizik araştırmalar sektöründe hizmet veren ilk 8 ülke arasına girmeyi planlıyor...

70 ANALİZ
Güney Kore ve Kuzey Kore arasında son dönemde yaşanan olumlu gelişmeler sonrasında, iki ülkenin birbiriyle barışacağı yönündeki sinyaller güçlenmeye başladı…

76 SPOR
Fortuna Sittard Kulübü Başkanı Işıtan Gün, kariyer öyküsü ve futbol kulübü satın alma sonrasındaki başarı hikayesini Platin okurlarıyla paylaşıyor…

132 NEWLOOK
Yeni yıl kapımızda… Yeni umutlar ve güzel beklentilerle adım atmaya hazırlandığımız yeni yılda mutlu olmak için birkaç ipucu ve küçük tüyo da Platin'den okuyucularına geliyor…

138 FOTOZOOM
Bu yıl 70'inci yılını kutlayan ve ülkesinin en büyük deri üretimini gerçekleştiren Fransız lüks deri markası Longchamp, üretim sürecini modernleştirerek geliştirmeyi hedefliyor…

142 PAZARLAMA
Son dönemde kendi imza kokularını yaratan markalar, bu kokularını kendi mağazalarında kullanırken; kokusal pazarlamanın, satın alma alışkanlıklarını pozitif yönde etkilediği ortaya çıkıyor…

150 SAĞLIK
Uyku Derneği Kurucu Üyesi Prof. Dr. Bülent Çiftçi ile uyku bozukluklarına ve bu sorunun iş hayatına nasıl yansıdığına dair bir sohbet gerçekleştirdik…

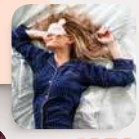
88 KAPAK

JAPONYA İÇİN TÜRKİYE 1.6 MİLYAR $'LIK BİR PAZAR

2019 YILINI 'TÜRK YILI' OLARAK İLAN EDEN JAPONYA, SON DÖNEMDE TÜRKİYE EKONOMİSİNE OLAN İNANCINI YATIRIMLARIYLA GÖSTERİYOR. JAPONYA'DAN TÜRKİYE'YE SON SEKİZ YILDA YAPILAN 2 MİLYAR 537 MİLYON DOLARLIK SERMAYE GİRİŞİ DE BU İNANCIN EN BÜYÜK GÖSTERGESİ…

S62

S70


S150

S142

S138

S66

Yıldız Entegre, köklü geleneğinin üzerine yepyeni bir gelecek inşa ediyor.
Yenilenen vizyonu, kurumsal değerleri, yeni logosu ve yepyeni ürün grupları ile
Türk Sanayiinin dinamolarından biri olma rolünü daha da öteye taşıyor.
Hem ülkemizde, hem de dünyada gidilecek çok hedef, elde edilecek çok başarı var.
Bu yolculukta üzerine düşeni yapmak için yenileniyor, güçleniyor...

www.yildizentegre.com | / yildizentegre

YILDIZENTEGRE

Prof. Dr. Acar Baltaş / abaltas@acarbaltas.com / twitter: @acarbaltas

BİR KURUMUN İÇ DÜNYASINDA GÜÇLÜ OLMASI DEMEK DEĞERLERE DAYALI BİR KÜLTÜRE SAHİP OLMASI DEMEKTİR. BÖYLE BİR KURUMDA ETKİLİ BİR LİDERİN ALTINDA ONA VE KURUMUN MİSYONUNA BAĞLI YÖNETİCİLER, İŞLERİNE VE KURUMA ADANMIŞ ÇALIŞANLAR VARDIR. PAYLAŞILAN DEĞERLER GÜVEN OLUŞTURUR

DEĞERLERLE KRİZ YÖNETİMİ

İçinden geçmekte olduğumuz ekonomik sıkışıklığın teknik olarak kriz olmadığını geçen yazımda belirtmiştim. Gerçek anlamda kriz içindeki bir ülkenin, 2001 yılında Türkiye'de de olduğu gibi merkez bankasında döviz biter, memur maaşları ödenemez, kambiyo rejimi değişir, bankalar arka arkaya iflas eder. Ancak çok zorlu bir süreçten geçtiğimiz muhakkak. Böyle bir dönemde eski çözümler geçerliliğini yitirir. Türkiye de bu sıralarda eski çözümlerin geçerli olmadığı, belirsizliğin ve dolayısıyla güvensizliğin hakim olduğu bir süreçten geçiyor. Özel sektörün bu süreçte en çok ihtiyaç duyduğu özellik dayanıklılıktır. Dayanıklılıkla kastettiğim, bir kurumu dıştan gelen darbelere uzun süre dayanabilmesi ve belirsizliği tolere edebilmesi…

KRİZLER VE UZUN SÜREN BELİRSİZLİĞE DAYANABİLEN KURUMLARIN ÖZELLİKLERİ

> Yüksek düzeyde çalışan bağlılığı
> Çalışanların inandıkları bir vizyonun varlığı
> Bütün çalışanlarca paylaşılan ortak bir değer sistemi
> Kurum için yenilikçiliği ve yaratıcılığı destekleyen bir yönetim ikliminin varlığı

Kriz dönemleri bireysel kaygı ve endişelerin ağır bastığı dönemler olduğu için çalışanların enerjisinin kişisel kaygılara ve iş dışında konulara dağılarak boşa harcanmaması gerekir.

Bir kurumda yukarıda sıraladığımız özelliklerin varlığı, sadece direnç ve dayanıklılığı sağlamakla kalmaz, aynı zamanda da, kurumun amaçlarına ulaşmasına imkan verecek büyük bir iç dayanışma oluşturur. Bir kurumun dış dünyadaki zorluklarla mücadele edebilmesi için, her şeyden önce iç dünyasında güçlü olması gerekir.

DAYANIKLILIK DEĞERLERLE SAĞLANIR

Değerler yaşamak için kurallar ve kararlar için pusuladır. Değerler belirli bir sonucu elde etmek için izlenecek yol konusunda en derinde yatan inançlardır ve davranışlarla dünyaya yansır. Bir kurumun iç dünyasında güçlü olması demek değerlere dayalı bir kültüre sahip olması demektir. Böyle bir kurumda etkili bir liderin altında ona ve kurumun misyonuna bağlı yöneticiler, işlerine ve kuruma adanmış çalışanlar vardır. Paylaşılan değerler güven oluşturur. Böylece ortak paydayı oluşturan bir topluluğun meydana gelmesi mümkün olur. Değerler uyum ve birlik sağlar ve böylece ortak hedeflere hızlı ve etkili bir biçimde ulaşmak mümkün olur. Bir kurumun gücü o kurumda çalışan bireylerin paylaştıkları ortak değerlere olan bağlılıklarıyla ölçülür. Eğer paylaşılan ortak değerler yoksa veya insanlar birbirine ve kuruma aldırmaz ve birbirlerinin ve kurumun sorunlarına kayıtsız olurlar. İç dünyasında güçlü olan bir kurumda çalışanlar enerjilerini insan ilişkilerinden kaynaklanan gerginlikleri çözmeye veya kendi yarattıkları sorunlarla uğraşmaya ayırmazlar. Çünkü bu davranışlar kurum kültüründe zamanla oluşmuş olan ve kurumun potansiyelinin sınırlanmasına ve engellenmesine yol açan alışkanlıklardan kaynaklanır. Bunlar; bürokrasi, iç çekişme, suçlama, kısa dönemli odak, sorumluluktan kaçınma, bölüm çıkarlarını koruma, dedikodu vb.'dir. Buna kültürel entropi denir.

ENDİŞELERİ AZALTMANIN YOLU AÇIK OLMAKTAN GEÇER

Bu dönem, her kurumun ekonomik durumunu özenle değerlendirmesi gereken bir dönemdir. Bunun için çok gerekli olmayan masrafları kısmak ve esas iş koluyla uyumlu, yeni gelir kaynakları araştırmayı gerektirir. Kriz dönemlerinde en sakıncalı uygulama, harcamaları azaltmak için insanları işten çıkartmaktır. Bu durum kurumun, entelektüel sermayesinin ziyan olmasına ve bu döneme kadar kurumsal bağlılık ve insan kaynakları politikalarına yapılan yatırımın boşa gitmesine neden olur. Bu tür tedbirlerin sonucu, çalışanların motivasyonlarının düşmesi, zamanlarını dedikodu, kaygı ve kuruma ve yöneticilerine karşı kızgınlık yüklü konuşmalar yaparak geçirmelerine neden olur. Oysa dış dünyadan kaynaklanan tehdidin artığı böyle zamanlarda beklenen, çalışanların enerji ve yaratıcılıklarını en üst düzeyde işe koymalarıdır. Ekonominin daraldığı ve işlerin iyi gitmediği zamanlarda müşteriler de, çalışanlar da gelecekleriyle ilgili endişe duyarlar. Bu endişeleri azaltmanın yolu, açık olmaktan geçer. Çalışanları, kurumun durumu ve ekonomideki gelişmelerin muhtemel etkileri konusunda, ümitsizlik ve karamsarlık yaratmadan bilgilendirmek gerekir. Çünkü doğa, boşluk kabul etmez. Bir Kızılderili atasözü, "boşluk şeytan tarafından doldurulur" der. Kurumsal hayatta da, bilgi eksikliğinde ortama en karamsar ve kaygılı olanın duygusu 'gerçek'miş gibi yansır. Bu nedenle, çalışanların kaygılarının yatıştırılması için iletişimin sürdürülmesi gerekir.

KRİZ DÖNEMLERİNDE KURUMLARIN İHTİYAÇ DUYDUĞU DEĞERLER VE BUNLARIN HAYATA YANSIMASINI İZLEYECEĞİMİZ DAVRANIŞLAR

Ekip çalışması: Bir kurum içinde ekip çalışmasının hayata yansıyan işaretleri şunlardır. Sonuçlara katkı, olumlu ve olumsuz sonuçlarla ilgili sorumluluk almak, fikirlere ve görüşlere saygı, dinlemek, geribildirim almak, ihtiyaç duyana yardım etmek…

Güven: Güvenin göstergeleri ise en başta açıklık ve samimiyettir. Daha sonra adil davranışlar ve başarı ve başarısızlıkların paylaşıldığı toplantılar gelir.

Hesap verebilirlik: Davranışların sorumluluğunu almak, hatalarını kabul etmek ve bunları düzeltme için girişimde bulunmak ve sözünü tutmak.

LİDERLİK SINAVI

Böyle zamanlarda üst düzey yöneticilerin ve patronların sükunetlerini koruması, onların kişiliklerinin gücünü gösterir. İşlerin zora girdiği, kurumun ekonomik olarak zorlandığı ve yöneticilerin hedeflerine ulaşmalarının güçleştiği durumlarda üst yönetimin kontrolü artar ve mikro yönetim anlayışı ağır basar. Bunun sonucunda kurum çalışanları arasında, birbirlerini ve yöneticilerini suçlama ve iç çekişmeler artar. Oysa kriz süreci, çalışanların sorumluluk alması ve enerjilerini en üst düzeyde işe yansıtması gereken bir süreçtir. Dış dünyadan kaynaklanan güçlükler nedeniyle işin yavaşladığı böyle bir kriz dönemi, vizyon, misyon ve stratejilerin yeniden gözden geçirilmesi için ideal bir dönemdir. Kurumun misyonunun topluma ve müşterilere ne kattığının, çalışanlar tarafından bilinmesini sağlamak önemlidir. Böylece kurumun sadece para kazanmak ve yılbaşında sayısal olarak verilmiş hedeflere ulaşmayı aşan bir farkındalık yaratmak mümkün olur. İşlerin zorlaştığı ve dış dünyadan kaynaklanan baskıların arttığı ve önemli kararlar almanın gerekli olduğu dönemler, yöneticiler için bir test ve sınav zamanıdır. Değerlerinde 'insana saygı' veya 'saygı' olan bir kurumun, müşterileri ve çalışanlarıyla ilişkilerinde bu ilkeye uygun davranması beklenir. Bunun sonucunda ekip çalışması güçlenir, çalışanlar daha fazla sorumluluk almaları için yetkilendirir ve çok sık söz edilen ama beklenen etkiyi yapmayan, 'hepimiz aynı gemideyiz' sözü klişe olmaktan çıkar, insanların davranışlarına yön veren bir inanca dönüşür.

SONUÇ

Ortak heyecan, insanları birbirine yaklaştırır. İçinden geçtiğimiz ve 2019 yılında en az bir yıl devam edeceği anlaşılan kriz döneminde liderlik özelliğini gerçekten taşıyan yöneticiler, bu kriz dönemini çalışanların birbirlerine ve kuruma bağlılığı için bir fırsat olarak kullanma becerisini gösterecekleridir. Bunun için, işten çıkartmaların en son çare olarak düşünülmesi ve böyle bir adım atılacaksa da, bunun iç ve dış iletişiminin çok etkili bir şekilde yapılması gerekir. İnsan sayısı üzerinden azaltma yaparak tasarrufa gitmek, hızlı, kolay, ucuz ve dolayısıyla da yanlış bir çözümdür. Bu çözüm kurumun daha sonra, çalışan bağlılığı ve adanmışlığı yönünde karşılaşacağı daha büyük sorunların temelini oluşturacaktır.

İŞLERİN ZORA GİRDİĞİ, KURUMUN EKONOMİK OLARAK ZORLANDIĞI VE YÖNETİCİLERİN HEDEFLERİNE ULAŞMALARININ GÜÇLEŞTİĞİ DURUMLARDA ÜST YÖNETİMİN KONTROLÜ ARTAR VE MİKRO YÖNETİM ANLAYIŞI AĞIR BASAR. BUNUN SONUCUNDA KURUM ÇALIŞANLARI ARASINDA, BİRBİRLERİNİ VE YÖNETİCİLERİNİ SUÇLAMA VE İÇ ÇEKİŞMELER ARTAR

Ufuk Tarhan / tufuk@m-gen.biz

ÇÜNKÜ DİJİTAL MEDENİYETLERDE DATACONOMY GEÇERLİ DE ONDAN!

GEÇEN AY YAZIMI; "BÜTÜN DÜNYAYI, TÜM İNSANLIĞI ETKİLEYECEK, EN AZ 15-20 YIL HİÇ DURMAKSIZIN SARSACAK, YENİ BİR SIÇRAMA, DOLAYISI İLE TÜRBÜLANS ÇAĞININ BAŞINDAYIZ. GELECEKTE TABİİ Kİ ÇOK RİSK, ANCAK ONDAN DAHA FAZLA DA FIRSAT VAR. BAŞARANLARDAN OLMAK İÇİN NELERE ODAKLANMAMIZ GEREKTİĞİNİ GELECEK AY ANLATACAĞIM" DİYE NOKTALAMIŞTIM. 15-20 YIL SONRA BAŞARI ÖYKÜLERİ ANLATMAK İSTEYENLERİN YAPMASI GEREKENLERİ SIRALAMAYA 'ÖNCE DEVLET' DİYE BAŞLAYALIM HEMEN...

Devlet; sınırları belirli bir bölgedeki halkın ödediği vergilerle oluşan ortak bütçe ve kaynakları kullanarak, milletin ortak yararına çeşitli hizmetleri hem kısmen gerçekleştiren hem de gerçekleştirmesinin yoluna açan, kolaylaştıran tüzel yapıdır. Devletin temel görev ve sorumluluğu; milletini korumak, kollamak, temel ihtiyaçlarını (eğitim, sağlık, ulaşım, enerji, adalet vb.) sağlamak, sunmak, ama aslında ve en önemlisi; yapandan ziyade 'kolaylaştırıcı (enabler)' olmak ve faydalarını artırarak sürdürülebilir kılmaktır. Doğal olarak 'başarılı bir gelecek' için devletin önceliklendirmesi, kaynak dağılımına odaklanması ve yapması gerekenler hepimiz için çok önemlidir, belirleyicidir. Hatta hayatidir...

TÜM KAYNAKLARIN ACİLEN YENİ BİR KURTULUŞ SAVAŞI RUHUYLA AKTARILMASI GEREKEN ALANLAR

1-Dünya dijital medeniyetler çağına geçti, uzay çağına hazırlanıyor. Petrolün yerini hızla 'data-veri' alıyor. Bu çok açıkça belli. Geleceğin güçlüleri 'dijit üretebilen-işleyebilen-çoğaltabilen-yayabilen-değerlendirebilen ve uzaya gidebilenler' olacak. O halde 'dijitalleşme' diye özetleyeceğimiz bilim, teknoloji konularında üstün yetkinliklerle donanmış, güçlü bir toplum olmak vizyon ve stratejisi, tartışmasız her alan için birinci, en acil öncelik olmalıdır.

2-Bunun için eğitimde devrimsel reformlar ve ataklar yapılmalıdır. Tüm müfredat, araçlar, ortamlar; cesaretle dijital medeniyetler arasına girebilmek ve 'dataconomy' denen veri ekonomisinde üstünlük sağlamak için sıfırdan yapılandırılmalıdır.

3-Ar-Ge, inovasyon teşvikleri, vahaları ve teknoloji üretim merkezleri müthiş çevik politikalarla ve sınırsız artırılmalı ve desteklenmeli. Bu konularda 'nitelikli insan çeken, barındıran ve sürekli arttıran bir mıknatıs' haline gelinmesi kilit faktördür.

4-Bunların olabilmesi için de insanların yaşamak, canla başla çalışmak için istek, heves duyduğu, kapsayıcı, hoş görülü ancak fevkalade disiplinli ve çalışkan bir topluma dönüşmemiz şarttır. Böyle olmanın neler gerektirdiğini burada uzun uzun listelemeye gerek yok, aslında her şey biliniyor. Şimdi ise artık cansiperane yapmak (action) zamanı!

5-Yenilenebilir enerji başta olmak üzere, enerji maliyetlerini misliyle düşürecek, çevreci politikalara, çözümlere, yatırımlara tüm öncelikler ve kolaylıklar koşulsuz tahsis edilmelidir.

6-Elektriği ve interneti olmayan tek bir ev, iş yeri, kurum, ortam kalmamalı ve bedava olmalıdır. Bunlar artık temel insanlık ve vatandaşlık hakkıdır.

7-Toprak korumak, askerler, ordular, silah vb. önemli, ancak bütünlüğü korumak ancak 'siber güvenlik ve akıllı veri kullanımı' ile mümkün olacak. Bu yüzden 'siber çağ yetkinlikleriyle donanmış insan ve insanslar' ekstra önemli hale gelmektedir. Milli güvenlik=Siber güvenlik dönemine geçtik. Yatırımlar buralara yönlendirilmelidir.

8-Geleneksel ve modern tarımda kaybedilen mevziler ve güç; teknolojik tarımla, dikey çiftliklerle ve laboratuvar çiftçileri, biyo genetikçilerle geri alınmalıdır. Dikey çiftçilikte dünya markası olma fırsatımız hâlâ var.

9-Ülkemize has bir ayrıcalık olan cennet gibi topraklarda, denizlerde; bacasız sanayi dediğimiz 'turizm'; tüm yukarıdaki önemli yatırım ve hamleleri fonlamak için sonuna kadar inovasyonla, hizmet kalitesiyle, tertemiz, mis gibi bir ülke; keyifli, parlak beyinli, aydınlık yüzlü, iyi insanlarımız ile sonuna kadar kullanılmalı, büyütülmeli, yüceltilmelidir.
Çünkü dijital medeniyetlerde, 'dataconomy' geçerli… Sizce?

Gürbüz Doğan Ekşioğlu

Yatırımlarınızın Rehberi

Yatırım hakkında tek bilmeniz gereken: Akbank Yatırım Hizmetleri.
Akbank Robo Danışmanlık ile Türkiye'de ilk defa mobilden varlık dağılım önerisini görüntüleyebilir, Portföy Fikirleri ve Yatırım Sepetleri ürünlerimizle bu dağılımı anında alabilirsiniz.

AKBANK YATIRIM HİZMETLERİ

Akbank bireysel müşterileri, Ak Portföy tarafından sunulan Robo Danışmanlık hizmetinden ilgili mevzuat kapsamında gereken süreçleri tamamlamaları halinde yararlanacaklardır. Portföy Fikirleri'nin en düşük satın alma tutarı 100.000 TL, Yatırım Sepetleri'nin ise 1.000 TL'dir. Akbank söz konusu en düşük satın alma tutarlarını değiştirme hakkını saklı tutar. Ayrıntılı bilgi için: yatirim.akbank.com

AKBANK

sizin için

Abdulkadir Karagöz / Mental İK & Danışmanlık Kurucu Ortağı
akaragoz@mentalik.com

2019'A GİRERKEN

İŞE ALIM SÜREÇLERİNİ 360 DERECE İŞLEYEREK İNSAN KAYNAKLARI SEKTÖRÜNÜ FARKLI BİR BOYUTA TAŞIYACAK PROJEMİZİ, 2019 YILINDA SİZLERLE BULUŞTURMAYI HEDEFLİYORUZ. ELİNİZDEKİ YETENEĞİ VE KAYNAKLARI DOĞRU PLANLAYARAK HEDEFLERİNİZE EN KISA SÜREDE ULAŞACAĞINIZ BİR YIL GEÇİRMENİZİ TEMENNİ EDİYORUM...

İnsan kaynakları alanında 2014 yılından bu yana yaptığımız çalışmalarda Türkiye'de insan kaynağı ihtiyacının belirlenmesinde ve nitelikli iş gücünün ortaya çıkarılması için çaba sarf ediyoruz. Attığımız her adımda, ortaya koyduğumuz her projede yapacak çok fazla işimiz olduğunun görüyoruz. Tarihe baktığımızda, insan kaynağını doğru şekilde yöneten toplumların hep bir adım önde olduklarını görürüz. Bizler, bu kaynağın en etkin şekilde tespit edilmesi, değerlendirilmesi, kullanılması için yetenek ve istihdam programları yapma fırsatı bulduk. Bu süreçte elde ettiğimiz deneyimleri teknolojiyle bir araya getirerek yeni uygulamalar ve çözüm önerileri geliştiriyoruz. Ancak bu çalışmaların tek başına yeterli olmadığını görüyoruz.

OBJEKTİF VE DOĞRU DEĞERLENDİRME SÜREÇLERİ

Geride bıraktığımız 4 yıl içerisinde Mental İK ile onlarca plan ve program içerisinde yer aldık; pek çok şirkete, kuruma ve bireye ulaştık. Ekip arkadaşlarımızla birlikte 55 bine yakın birebir görüşme gerçekleştirerek yaklaşık 15 bin üzerinde kişinin istihdamına katkı sağlama fırsatı bulduk. Geldiğimiz noktada Mental İK gibi şirketlerinin sayısının artması doğru iş-yetenek eşleşmesine katkı sağlayabilir. İstihdam, yetenek ve burs programlarımızın yanı sıra düzenlediğimiz konferans ve toplantılarla iş dünyasıyla bir araya gelme fırsatı bulduk. C-Level ve Ofis buluşmalarıyla sektörün önde gelen İK yöneticileriyle çalışmalar yaptık. Geçtiğimiz yıl başladığımız Mental Talks buluşmalarımızla 30 farklı üniversiteden 14 bine yakın gençle sohbetler gerçekleştirerek bilgi ve deneyim paylaşımında bulunduk. Tüm bu çalışmalardan elde ettiğimiz bulgularda gelenekselleşmiş yöntemlerin dışına çıkarak, objektif ve doğru değerlendirme süreçlerini oluşturacak araçları geliştirmeye gayret gösterdik.

YENİDEN YAPILANMA SÜRECİ

2018 yılı iş dünyası açısından oldukça yoğun bir gündemle geçti. Ekonomimize yönelik ataklar toplumumuzda, iş dünyamızda ve kamuda paradigma değişikliğine neden oldu; beraberinde tasarruf, yeniden yapılanma, yerli üretim ve ihracata yönelik çalışmalar hız kazandı. Yeniden yapılanma sürecinin sadece ekonomi açısından değil, kurumlarımızın ve şirketlerimizin işleyişi açısından ne derece önemli olduğunu da bu vesileyle tekrardan görmüş olduk.

İNSAN KAYNAKLARI ALANINDA FARKLI BİR DÖNEM

Sektörü yakından takip eden, gelişmeleri sürekli inceleyen ve bu alanda çalışmalar yapan danışmanlık şirketlerinin deneyimleri işletmelerin gelişimine ve işlevselliğine önemli katkılar sağlıyor. Yönetim danışmanlığı alanında yürüttüğümüz çalışmalarda elde ettiğimiz bulgular ve geri dönüşler hep bu yönde oldu. Kamu ve özel sektörün yapısal dönüşümde ihtiyaç duyduğu adımları bir an önce atması hem ülkemiz hem de bu kurumlarımız için hayati önem taşıyor.

Sizlere, ülkemizdeki yetenekleri ve iş gücünü sektörle buluşturarak, istihdama büyük katkı sağlayacağına inandığımız yeni projemizden de bahsetmek istiyorum. Kısa bir süre içerisinde çalışmalarını tamamlayacağımız projemizle, insan kaynakları alanında yeni bir dönem başlatıyoruz. İşveren ve iş arayanların kendilerini en iyi şekilde ifade edebileceği projemizi geliştirirken dünyada bu alanda markalaşmış uygulamaları inceledik.

İşe alım süreçlerini 360 derece işleyerek insan kaynakları sektörünü farklı bir boyuta taşıyacak projemizi, 2019 yılında sizlerle buluşturmayı hedefliyoruz. Elinizdeki yeteneği ve kaynakları doğru planlayarak hedeflerinize en kısa sürede ulaşacağınız bir yıl geçirmenizi temenni ediyorum...

ORMANI ve BOĞAZI KOMŞUNUZ YAPAN AZ KATLI BUTİK YAŞAM.

Levent - Maslak hattına 15 dakika!

444 9 366

mesacubuklu28.com

mesa MESKEN

Murat Yeşildere / murat.yesildere@platinonline.com

HAYATIN EN GÜZEL YANI KIRILGANLIĞI

BİRBİRİNDEN AYRIŞTIRMAKTA ZORLANDIĞINIZ İŞ VEYA SOSYAL HAYATINIZ İLE İLGİLİ VERDİĞİNİZ KARARLARDAN KİMİN MENFAAT ELDE ETTİĞİNİ SORGULAYARAK YOLA ÇIKIN... VERDİĞİNİZ KARARLARIN BİRÇOĞUNUN SONUCUNDA MENFAAT ELDE EDEN SİZ MİSİNİZ, BAŞKA BİRİSİ Mİ YOKSA İÇİNDE BULUNDUĞUNUZ ORGANİZASYON, EKOSİSTEM YA DA TOPLULUK MU?

"Organizasyonlarda yeni işe alma süreçlerinde verilen kararların yüzde 70'i teknik becerilere dayandırılırken tepe yöneticilerin başarısının yüzde 91'i liderlik yetkinliklerine dayanıyor" diyor Daniel Goleman*. Yaman bir çelişki değil mi? Bir an için kendi okulunuzda, sınıfınızdaki en başarılı öğrenciyi gözünüzün önüne getirin… 20 sene önce, sınıf ya da okul birincisi olan arkadaşınız, en son yaptığınız mezuniyet buluşmasında bir araya gelenler arasında en popüler kişi miydi ya da sınıfınızın en 'başarılı' temsilcisi, en büyük refah ya da zenginlik yaratanı olarak tanımladığınız kişi oldu mu? Cevabınızı duyamasam da, tahminim birçoğunuzun yanıtının olumsuz olduğu yönünde.

DUYGUSAL ZEKA

Bireylerin teknik becerilerini, özellikle de üniversite mezuniyeti sonrasında etkileyen unsurların başında sıklıkla eğitim içerikleri ve eğitim sürecinde elde ettikleri başarılar geliyor. Okulda aldıkları notlar, mezuniyet not ortalamaları nasıl yeni mezunları işe alma süreçlerinde etkili olabiliyorsa, ders başarıları ile de IQ seviyeleri arasında pozitif bir ilişki kurabilmek mümkün olabiliyor. Yaklaşık 100 yıllık geçmişi olan IQ ve üzerine yapılan analiz ve değerlendirmelerin karşısında, özellikle 2000'li yıllarda düşünce hayatında kendine yer bulan duygusal zeka (EQ) ve onun üzerine yapılan analiz ve değerlendirmelerin göreceli kısıtlı tarihçeye sahip olması, Goleman'ın yukarıda altını çizdiği sonuçta etkili olacaktır. Ancak duygusal zeka kavramının yaratıcısı ve duayen ismi Goleman'ın altını çizdiği bu çelişkinin sebeplerini araştırmak yerine, çözüm olacak değişimi işe alma ve değerlendirme süreçlerine taşımak büyük önem taşıyor.

KIRILGANLIĞI KUCAKLAYABİLMEYİ BAŞARANLAR AYRIŞIYOR

Profesyonel hayatını yönetici atama ve değerlendirme süreçleri üzerine inşa etmiş bir kişi olarak bireyleri değerlendirmenin ya da işe almanın sihirli formülünü paylaşarak, kendi kendimi 'ayağımdan vurmak istemiyorum'. Ancak Goleman'ın hiç de sofistike gözükmeyen, son derece yalın ve basit bir çözüm önerisi var; organizasyonunuzdaki 'yıldızlara' bakın, onları analiz edin ve onlara benzeyen yetenekleri işe alın, onlara şans verin. Haydi kalbim dayanmadı, ben de sizinle empati yapayım; Goleman, mülakatlarda adaylara başarılarını değil, başarısızlıklarını sorun da diyor. Başarısızlıkları ile yüzleşebilme dirayetini gösteren bireylerin, kendilerini çevreleyen paydaşların nasıl hissettiğini anlamaya çalışmakla kalmayıp onların sıkıntılarını, acılarını ve mutluluklarını, başarılarını da benzer şekilde ve şiddette hissedebildiklerini söylemek yanlış olmayacaktır. Bu ilginç bağlantıyı, Harvard Tıp Fakültesi Profesörü Susan David, "Hayatın en güzel yanı, ondan ayıramayacağınız kırılganlığıdır" diye tarif ediyor. İşte o kırılganlıkla yüzleşebilmeyi becerenler, hatta kendisi için de kırılganlığı kucaklayabilmeyi başaranlar çevrelerindeki çoğunluktan ayrışıyor.

VERDİĞİNİZ KARARLARDAN ASLINDA KİM MENFAAT SAĞLIYOR?

Daniel Goleman'ın 'turnusol kağıdı sınavı' olarak nitelendirdiği bir başka önerisi daha var. Birbirinden ayrıştırmakta zorlandığınız iş veya sosyal hayatınız ile ilgili verdiğiniz kararlardan kimin menfaat elde ettiğini sorgulayarak yola çıkın. Verdiğiniz kararların birçoğunun sonucunda menfaat elde eden siz misiniz, başka birisi mi yoksa içinde bulunduğunuz organizasyon, ekosistem ya da topluluk mu? Bu sorunun cevabını kendiniz için, çevrenizdekiler için ve karşınızdakiler için araştırmaya başlayarak da duygusal zeka seviyesini ölçme yolunda adım atabilirsiniz.

**Daniel Goleman, Jeff Immelt, Arianne Huffington gibi birçok değerli düşünce insanını, Kasım ayı içinde New York Lincoln Center'da, 20'ncisi düzenlenen World Business Forum kapsamında, çok değerli Zühal ve Acar Baltaş'ın organizasyonu ile dinleme şansını buldum.*

En değerli
birikim tavsiyemiz:
Dijital Detoks
Günümüzün ortalama 6-7 saati internette geçiyor.
Şimdi akıllı telefonlara, tabletlere, bilgisayarlara ara verme,
sevdiklerimizle mutlu anlar biriktirme zamanı.
Bankacılık işlemlerinizi kolayca gerçekleştirip hayatın güzelliklerine
yer açın diye İş Bankası Yüz Yüze Bankacılık ayrıcalıkları
hep yanınızda. Size özel Müşteri İlişkileri Yöneticileri ile hızlı hizmet
veriyor, birikimlerinizi ustalık ve güvenle değerlendiriyoruz.
Hayatın güzellikleri size,
bankacılık işlemleriniz
bize kalsın.
Yüz Yüze
BANKACILIK
isbank.com.tr
/yuzyuzebankacilik

Serhat Özeren / serhatozeren@tbpnet.org/ @serozeren

DÜNYA DEĞİŞECEK!

DÜNYA TAHMİNLERDEN ÇOK HIZLI DEĞİŞECEK. GÜÇLER DENGESİ FARKLILAŞACAK. HEM DE ÖNÜMÜZDEKİ 10 YIL İÇERİSİNDE... KAÇIRDIĞIMIZ BİR TREN YOK. HER ZAMAN YARIŞIN İÇİNDE OLABİLİRİZ. REÇETE BELLİ. YOL HARİTASI BELLİ. YETER Kİ HEDEFİMİZ BİLGİ EKONOMİSİ OLSUN, BİLİM OLSUN...

Dünya da dengeler de değişecek. Üstelik önümüzdeki 10 yıl içerisinde. Bu magazin haberi değil. Ciddi bir 'milli güvenlik' tehdidinden, yeni bir ekonomiden, yeni şartlardan bahsediyorum. Artık çok askere sahip olmak güç anlamına gelmeyecek. Ya da geleneksel ekonomiler, şirketler hızla yeni oyunculara yerini bırakacak. Nasıl mı? Açıklayayım.

Usanmadan söylediğimiz 'bilgi toplumu' olma hedefini defalarca yazdım ve yazmaya da devam edeceğim. Dünyadaki ülkeleri birçok yönden sınıflandırabiliriz. Nüfusa, dine, medeniyete, gelişmişliğe, ekonomik büyüklüğe vs. Belki yüzlerce kriter oluşturabiliriz. Gelin biz teknolojiye göre sınıflandıralım. Teknolojiyi icat edenler, teknolojiyi üretenler, teknolojiyi kullananlar ve 'teknolojiyi tüketenler'. Bu sınıflandırmaya örnek vermek gerekirse ABD, Almanya, Japonya Güney Kore gibi ülkeler icat edenler; Çin, Tayvan, Malezya, Meksika, Brezilya gibi ülkeler üretenler; Suudi Arabistan, Katar, Güney Amerika ülkeleri, Afrika ülkeleri vs. teknolojiyi tüketenler.

Önemli bir soru; peki biz Türkiye olarak hangi sınıfa giriyoruz? Maalesef teknolojiyi tüketen ülkeler kategorisindeyiz. Bakış açımızı, farklı düşünme yeteneğimizi geliştirmeliyiz. Bunu da eğitim sistemimizle yapabiliriz. Bunu Çin başardı. 2000 yılında Çin dünya ekonomisinde sıradan bir ülkeydi. Ucuz iş gücüyle fabrikaları ülkesine taşıttı. Teknolojiyi kopyaladı. Kendi markalarını oluşturdu. Teknoloji icat eden öncü markalar oluşturdu. Şu anda ise dünya ticaretinde 2. sırada. Hem de açık ara. Çin telekomünikasyon sektöründe çok ama çok önemli bir oyuncu oldu. Uçtan uca çözümleri ve rekabetçi fiyatlarıyla bu işe büyük yatırımlar yapmış batılı firmaları sarsmaya başladı.

YENİ REKABET ALANI: 5G HABERLEŞME

Önümüzde yeni bir rekabet alanı başlıyor. 5G haberleşme. Bu zamana kadar 2G, 3G, 4G teknolojileri büyük değerler oluşturdu. Ama 5G çok farklı. Basit bir kıyaslama yapmak gerekirse, 4G teknolojisi insan hayatına, endüstriye 10 birim katkı sağladı dersek, 5G teknolojisi 300 birim katkı sağlayacak. 5G çok uzağımızda değil ve sunacağı imkanları düşünmek bile heyecan verici. İnternet hızı, makineler arası iletişim ve tüketicilerin daha üzerindeki hakimiyeti gibi başlıklarda çok önemli değişikliklere sahne olacak. 4G'den önce hiç kimsenin 5G'nin ne denli büyük bir devrim olabileceği konusunda öngörüsü yoktu. Şimdi ise bu teknolojinin, bağlantılı cihazlar, devasa datadan beslenen giyilebilir teknolojiler, şoförsüz araçlar ve gelişmiş VR/AR imkanlarıyla nasıl olabileceğini hayal edebiliyoruz. Çoğu kişi internet sağlayıcılarının dillerinden düşürmediği 'bant genişliği' kavramına aşina… Ancak konunun önemli bir ayağını da 'latency' yani iki cihazın birbiriyle konuşması için geçen bekleme süresi oluşturuyor. 5G teknolojisi için bu süre 4 milisaniye. 4G'de bunu 30-60 milisaniye olarak görmüştük.

YENİ FIRSAT VE ÇÖZÜMLER

5G teknolojisinin hayatımızı nasıl etkileyeceğini hepimiz hayal ediyoruz. Bir yandan da zincirleme reaksiyonlar sonucu şu anda aklımıza gelmeyen birçok yeni fırsat ve yeni çözümün hayatımızda olacağını göreceğiz. Yollarda bol miktarda insansız arabalar, nakliye kamyonları, insansız hava araçları görmemiz en basitleri.Hatta 5G teknolojisi yapay zekayı da çok hızlandıracak ve gelişimini tetikleyecek.Askeri alanda robot teknolojisi çok hızla gelişecek. Tam donanımlı insansız tanklar, robot piyadeler vs. hepsi de güçlü yapay zekalı olacaklar. Nasıl bir güç olduğunu tahmin edin!

Hız, düşük gecikme süresi, yapay zeka. Bu çetin üçlüye dikkat edin. Dünya değişecek. 2010 yılından beri Google'ın 14, Apple'ın 13, Facebook'un 6, Amazon'un 5 yapay zeka şirketi satın aldığını da buraya not düşelim.

BAZILARI ÖNDEN GİDER

Yapı Kredi Portföy Yönetimi olarak bu sene de sektöre öncülük ettik.
Türkiye'nin seçkin finans kuruluşlarından biri olan
Türkiye Sermaye Piyasaları Birliği'nden ve dünyanın saygın finans dergilerinden
"en iyi portföy yönetimi şirketi" dahil toplam sekiz ödül aldık.

Yurt içi ve yurt dışında başarısını kanıtlamış bir portföy yönetimi şirketiyle
çalışmak isteyen herkesi bekleriz.

Türkiye Sermaye Piyasaları Birliği
Portföy Yönetim Faaliyeti
Emeklilik Yatırım Fonları Getiri Lideri, 2017

Global Brands Magazine
Yatırım Ödülleri
En İyi Portföy Yönetimi Şirketi, Türkiye 2018

Business Vision Magazine
En İyi Yatırım Stratejisi, Türkiye 2018

International Business Magazine
En İyi Portföy Yönetimi Şirketi, Türkiye 2018

Wealth & Finance International
En İyi Portföy Yönetimi Şirketi, Türkiye

Wealth & Finance International
Emeklilik Fon Yönetiminde Saygın Lider, Türkiye

Global Business Outlook
En İyi Portföy Yönetimi Şirketi, Türkiye 2018

Global Business Outlook
En İyi Emeklilik Fon Yöneticisi, Türkiye 2018

YapıKredi
Portföy Yönetimi

ALTERNATİF BANK, YENİ GENEL MÜDÜRLÜK BİNASINA TAŞINDI 2

3 AKTİF BANK GENEL MÜDÜRÜ DR. SERDAR SÜMER, PASSOLİG GENEL MÜDÜRÜ CEYHUN KAZANCI

GARANTİ BANKASI GENEL MÜDÜR YARDIMCISI EBRU DİLDAR EDİN 1

5 AKBANK PERAKENDE BANKACILIKTAN SORUMLU GENEL MÜDÜR YARDIMCISI BÜLENT OĞUZ

4 VAKIFBANK GENEL MÜDÜR YARDIMCISI İLKER YEŞİL

FİNANS

STAR Rafineri'ye Garanti finansmanı

1 Garanti Bankası, Socar'ın 6.3 milyar dolarla ülkemizin en büyük enerji yatırımını gerçekleştirdiği STAR Rafineri'ye Türkiye'den finansman sağlayan tek banka oldu. Garanti Bankası Genel Müdür Yardımcısı Ebru Dildar Edin, "STAR Rafineri için Socar'a sağladığımız finansman, ülkemizdeki en büyük enerji yatırımının hayat geçmesi açısından büyük önem taşıyor. 2014 yılında imzaladığımız ve toplam 3.3 milyar dolarlık finansman paketinde yer alan 20'yi aşkın uluslararası finans kuruluşunun arasında Türkiye'den finansmana katılan tek banka olmaktan gurur ve mutluluk duyuyoruz" şeklinde konuştu.

Alternatif Bank yeni genel müdürlük binasını açtı

2 Alternatif Bank, Vadistanbul'daki genel müdürlük binasına taşındı. Bankanın İstanbul'daki 650 çalışanının aynı çatı altında toplandığı, mülkiyeti Alternatif Bank'a ait olan genel müdürlük binası, 11 bin metrekareden fazla net alana yayılan açık ofisleri, modern yaşam alanları ve çevresinde bulunan benzersiz yeşil dokusuyla konforlu bir çalışma ortamı sunmayı hedefliyor. Genel müdürlük binasının açılışı, Alternatif Bank Yönetim Kurulu Başkanı Omar Alfardan ve Alternatif Bank Genel Müdürü Kaan Gür'ün ev sahipliğinde çok sayıda davetlinin katılımıyla gerçekleşti.

Süper Lig gelirleri 3.2 milyar TL'ye ulaştı

3 Aktif Bank, Türk futbolunun gelirlerini ve ekonomik görünümünü mercek altına aldığı Futbol Ekonomi Raporu - EkoLig'in üçüncü sayısını yayımladı. Süper Lig, futbol ekonomisinin üç büyük gelir kalemi olan maç günü gelirleri, naklen yayın gelirleri ve ticari gelirlerde son iki sezonda yüzde 40'a varan bir büyüme elde ederek 2017-2018 sezonu sonunda 3.2 milyar TL'ye ulaştı. Aktif Bank Genel Müdürü Dr. Serdar Sümer, "Geçtiğimiz sezon 1 milyar TL'lik finansal büyüme elde eden Spor Toto Süper Lig'in, global bir marka olma yolunda hızla ilerlediğini görüyoruz" yorumunda bulundu.

VakıfBank'tan beş yeni kart

4 VakıfBank, özel bankacılık hizmetlerinden yararlanan üst segment müşterileri için Private, VIP segment müşterileri için Platinum Plus, özel üst segmentte yer alan bireysel müşterileri için de Platinum Bankomat kartlarını hizmete sundu. Ayrıca yurt dışı seyahatlerinde ve uçuşlarda müşterilerine indirim ve avantajlar sağlayan Platinum Plus ve Private adıyla iki yeni kredi kartı çıkarttı. VakıfBank Genel Müdür Yardımcısı İlker Yeşil, hizmete sundukları üst segment bankomat kartları ile yapılacak alışverişlerden kart sahiplerinin binde 5'e varan oranlarda Bankomat Para kazanacağını belirtti.

Akbank'tan perakende bankacılık hamlesi

5 Akbank, müşterilerine sunduğu hizmet kalitesine katkı sağlamak amacıyla yeni bir organizasyon yapısına geçti. Bireysel ve KOBİ iş birimlerini 'Perakende Bankacılık' çatısında bir araya getiren banka, bu yapılanma ile müşteri ihtiyaçlarına daha hızlı cevap veren, hizmetlerini daha da farklılaştıran bir bankacılık hedefliyor. Akbank'ın 'Geleceğin Bankacılığı' vizyonuna uygun olarak değer yaratacak bu yeni iş biriminin liderliğini, uzun süredir bankada farklı birim ve görevlerde çalışan ve en son KOBİ bankacılığından sorumlu genel müdür yardımcısı olarak görev yapan Bülent Oğuz üstlendi.

VAKIFBANK KÜLTÜR YAYINLARI

Yayın hayatına başlayan

VakıfBank Kültür Yayınları,

geçmişten aldığı gücü geleceğe taşıyor;
dünya literatüründen benzersiz eserler
okuyucuyla buluşuyor.

Okuyun **#vebenzersiz** *olun.*

vbky.com.tr

vb.

GODIVA 2

3 KARADUTLU BOZA

HATİCE TEYZE NAR PAKETİ 1

5 BETA TEA

4 DİVAN PASTANESİ

GIDA

Yeni yılda nar mucizesi

1 Yeni yıla sayılı günler kala başlayan hazırlık ve hediye arayışına, Hatice Teyze Yeni Yıl Nar Paketi yepyeni bir alternatif oluyor. Nar Çekirdeği, Nar Çekirdeği Yağı, Nar Çekirdeği Kremi ve Nar Reçeli'nden oluşan Hatice Teyze Yeni Yıl Nar Paketi, hem yeni yılda cildini tazelemek, beslemek ve kişisel bakımını korumak isteyenlere hem de sevdiklerine değer katıcı bir hediye arayışında olanlara hitap ediyor. Mucizevi etkileri yüzyıllardır bilinen, hem şifa hem de güzellik kaynağı olarak tabir edilen nar, günümüzde sağlık ve kozmetik sektörlerinde vazgeçilmezlerin başında geliyor. www.haticeteyze.com, farklı bir hediye arayışında olanlara hitap ediyor.

Mini pasta gibi çikolatalar

2 Godiva, yeni yıl için özel bir koleksiyon tasarladı. Sevilen kış tatlılarından esinlenen Godiva'nın Yeni Yıl Koleksiyonu, Belçika çikolatasıyla kaplanmış mini pastalar formunda, tek lokmalık çikolatalardan oluşuyor. Koleksiyon; bitter çikolatalı ve pikan cevizli turta, bitter çikolatalı ve vanilyalı armut tatlısı, çikolatalı fudge gibi farklı kültürlerdeki geleneksel kış tatlılarından ilham alıyor. Godiva'nın baş çikolata şefi Jean Apostolou bu koleksiyonu, "90 yılı aşkın bir süredir Godiva, en görkemli yeni yıl hediyelerini hazırlıyor. Kış sezonunun en sevilen tatlılarını mini pastalar şeklinde, tek lokmalık lüks çikolatalara dönüştürdük" diyor.

Bozanın en tatlı hali

3 Kış yaklaşırken, herkesin aklına o geleneksel lezzet gelir. Boza markalarında üretimden raflara tatlı bir telaş başladı. Türkiye'nin köklü ve seçkin boza markası Karemiş, damak zevkini doruğa çıkaran Karadutlu Boza ile kışa merhaba diyor. Soğuk kış günlerinin en özel lezzeti boza, hem sağlıklı yönleri hem leziz olması bakımından vazgeçilmez bir besin kaynağı. Karemiş Boza klasik tarzda sade bozanın yanı sıra 2009 yılından beri patentini elinde bulundurduğu Karadutlu Boza ile, boza tutkunları tarafından çok beğeniliyor. Karadut meyvesinin enfes tadı bozanın lezzeti ile birleşince, hayranlık bırakan bir tat açığa çıkıyor.

Renklerin büyüleyici ahengi

4 Divan Pastanesi, yeni yılı tavus kuşunun büyüleyici güzelliğiyle karşılıyor. Sevdiklerini eşsiz bir yeni yıl hediyesi ile mutlu etmeyi arzulayanlar için rengarenk setler sunan Divan Pastanesi, tavus kuşunun güzelliğinden ve zarafetinden ilham alan renklerin ahengiyle oluşturulmuş yılbaşı kutularıyla her zevke hitap ediyor. Iron, Emerald, Onxy, Indigo, Violet, Honey ve Cherry olarak adlandırılan yılbaşı setleri; özel pralinler, madlen çikolatalar, enfes lokumlar ve hediyelik dekoratif parçalar sunuyor. Her renginde bir ilham, her hareketinde bir ışık oyunu gizli paketler, yeni yılı eşsiz lezzetlerle karşılamak isteyenlere hitap ediyor.

Şık kutulu çaylar

5 Yılbaşı süslerinden esinlenilerek tasarlanan Beta Tea Wish çay koleksiyonu her biri ayrı bir dileği temsil eden altı renkli küreden oluşuyor. Sağlık, barış, para, mutluluk, başarı ve aşk dilekleri ile hazırlanan hediyelik çay ambalajlarının her birinde yeşil çay yer alıyor. Aşın rengi kırmızı küre, mutluluğu temsil eden sarı küre ve başarıyı temsil eden mavi küredeki yeşil çay, lavanta çiçeğinin zarif lezzeti ile buluşuyor. Sağlığı temsil eden gri küre ise yeşil çayı kırmızı amaranth çiçeğinin zarif lezzeti ile birleştiriyor. Huzuru temsil eden yeşil küre ve parayı temsil eden mor küredeki yeşil çayın ferahlık veren tadını unutma beni ve mavi kantaron çiçekleri bir araya geliyor.

Seni en güçlü yansıtan o.

Sana yakışan, seninle yaşayan,
seni ileri, standartlarını yukarı taşıyan
Yeni Ford Focus.

Koç

Go Further Ford

Ford Focus Titanium 4 Kapı 1.5L 120 PS otomatik şanzımanlı dizel motor tipinde CO_2 salımı 113 g/km, yakıt tüketimleri L/100 km: Şehir içi 4,9, şehir dışı 4,0, ortalama 4,3'tür. Detaylı bilgi için ***ford.com.tr/yeni-focus***

LAMBORGHINI SC18 2

3 VOLVO TRUCKS VERA

RANGE ROVER EVOQUE 1

5 VOLKSWAGEN TAROK

4 TOYOTA COROLLA

OTOMOTİV

Range Rover Evoque ikinci nesli ile karşınızda

1 İlk neslinin tanıtımının üzerinden neredeyse 8 yıl geçen Range Rover Evoque, yeni nesli ile karşımızda.

Yeni neslinde mevcut D8 platformunun güncellenmiş bir versiyonunu kullanacak olan 2019 Evoque, markanın dört silindirli Ingenium benzinli ve dizel motorlarını kullanmaya devam edecek. Dizel motorlar 150 ve 240 beygirlik iki farklı seçenekle sunulmaya devam ederken benzinli üniteler ise 240 ve 300 beygir güce sahip olacak. Çoğu motor seçeneğinde 9 ileri ZF şanzıman kullanılacak olan modelin giriş dizel versiyonunda ise 6 ileri manuel şanzıman seçeneği olacak.

Bu Lamborghini'den sadece 1 adet üretildi!

2 Lamborghini Squadra Corse markası altında sadece 1 adet hazırlanan bu özel SC18, en ileri aerodinamik özelliklere sahip. Üç mekanik ayarı olan geniş bir karbon fiber kanat ile tamamlanan aerodinamik paketin her türlü pistte optimum bastırma kuvvetini oluşturabildiği açıklanıyor.

Otomobilin 6498 cc'lik atmosferik V12 motoru 8500 d/d'de 770 bg güç, ve 6750 d/d'de720 Nm maksimum tork değeri sunuyor. Ultra hafif malzemeler ve yeni karbon fiber gövde sayesinde düşük bir ağırlığa sahip olduğu açıklanan SC18'in yerden yüksekliği ise sadece 109 mm.

Volvo, 'Vera otonom araç' ile taşımacılığın geleceğini şekillendiriyor

3 Volvo Trucks tarafından geliştirilen geleceğin otonom aracı (sürücüsüz) Vera, global ölçekte e-ticarette artan talepler doğrultusunda aynı rotanın defalarca gidilip gelinmesi gereken limanlar, fabrikalar gibi alanlarda daha verimli ve esnek taşıma yöntemlerine ihtiyaç duyulması ile geliştirildi.

Otonom araç Vera'nın bir merkeze bağlı olması nedeniyle nakliye kontrol merkezi sürekli olarak operasyonun ilerleyişini, aracın konumunu, akünün şarj durumunu, yük içeriğini, servis gereksinimlerini ve benzeri birçok parametreyi izleyebiliyor.

Yeni Toyota Corolla Türkiye'de üretilecek

4 Toyota'nın en başarılı otomobili Corolla'nın 12'nci nesli, hibrit modeli de dahil olmak üzere Toyota Otomotiv Sanayi Türkiye tarafından Sakarya'da üretilecek.

Satışa sunulduğu 1966 yılından beri 150'yi aşkın ülkede 46 milyon satış adedine ulaşan Corolla, Toyota'nın Japonya dışında ilk kez Türkiye'deki üretim tesislerinde uygulamaya başladığı TNGA (Toyota New Global Architecture) platformunda üretilecek.

Yeni Corolla Sedan, hibrit ve benzinli olmak üzere iki farklı motor seçeneğiyle 2019'un Ocak ayında üretilmeye başlanacak.

Volkswagen'ın küçük pick-up'ı Tarok 2020'yi bekliyor

5 Amarok gibi 4 kişilik bir kabine sahip olan Tarok, katlanabilen arka panelle birlikte genişletilebilen çok kullanışlı bir yükleme alanı sunuyor.

Bilgi eğlence sistemi, dijital gösterge paneli ve dijital klima kontrolleri gibi teknolojik öğeler barındıran kabindeki kumanda birimleri ise güncel VW gamından tanıdık gelmekte.

150 bg gücündeki 4-silindirli 1.4 litrelik TSI motora, 6-ileri otomatik şanzımana ve 4MOTION dört tekerlekten çekiş sisteminin yanı sıra150 bg gücünde 2.0 litrelik turbo-dizel motor seçeneğinin de olacağı belirtiliyor.

Tarok ayrıca 1 tonluk taşıma kapasitesi sunuyor.

Doğalılar, eğitimleriyle, kültürleriyle hayata değer katarlar.

Hem akademik başarılarıyla hem de kazandıkları sosyal becerilerle, dünyaya,
teknolojiye ve çevreciliğe bakış açılarıyla, her yaptıkları işe, her girdikleri ortama kalite getirirler.
Çünkü onlar, bunları deneyimledikleri bir ortamda yetişirler. Üstün başarılara imza atan bir akademik kadroyla,
Türkiye'nin yetkin öğretmenleriyle, başarıya özendiren Proje Odaklı Eğitim Modeli ile,
birbirine örnek olan sınıf arkadaşları arasında, dünyaya hazır hale gelirler.

doğa
KOLEJİ
Başarı = Doğa

444 36 42
www.dogakoleji.k12.tr

/DogaOkullari

HILTON İSTANBUL BOSPHORUS 2

3 CVK PARK BOSPHORUS

ÇIRAĞAN SARAYI 1

5 GRAND HYATT İSTANBUL

4 RAFFLES İSTANBUL

YENİ YIL

Işıl Işıl kutlamalar

1 Çırağan Palace Kempinski İstanbul, 2019'u ışıl ışıl noel ve yılbaşı kutlamalarıyla karşılıyor. Çırağan Sarayı, Aralık ayına özel lezzetler ve dekorlarla dolup taşan Noel ve Yeni Yıl Brunch'ları ile konuklarını Laledan Restoran'ın Boğaz manzarasına karşı 300'den fazla lezzetin sunulduğu ziyafete davet ediyor. Yeni yıla girerken olmazsa olmaz lezzetlerden hindiler, istiridye köşesi, leziz deniz ve şarküteri ürünleri, yeni yıla özel hazırlanan içecekler ve daha birçok Noel ve yılbaşı ruhunu yansıtan lezzet tadılmayı bekliyor. Çinilerle ve görkemli kristal avize ile dekore edilmiş İznik Odası ise yeni yıl temalı pastalar, kekler ve çeşit çeşit çikolatalarla dolu bir Çikolata Odası'na dönüşüyor.

Alternatifli kutlamalar

2 Hilton İstanbul Bosphorus, birbirinden özel yılbaşı programları ile 2019 yılına eğlenerek girmek isteyen misafirlerini bekliyor. Boğaz manzarasına hakim konumda bulunan restoranları, Bosphorus Terrace ve Dubb Indian Bosphorus, Hilton asaletinin simgesi balo salonu ve hem boğazın hem de bahçelerin tadını çıkarabileceğiniz Veranda Bar Terrace'ı ile Hilton İstanbul Bosphorus bu yıl da her zevke hitap ediyor. Canlı orkestranın eşlik ettiği gala yemeğinde, şeflerin özel olarak hazırladığı leziz gala menüsü, yeni yıla lezzetli bir başlangıç yapmanızı sağlıyor.

Lezzetli ve eğlenceli

3 İstanbul Balo Salonu'nun görkemli atmosferinde gerçekleşecek yılbaşı galasında CVK İstanbul konuklarını eşsiz bir müzik ve lezzet ziyafeti bekliyor. Gecede uluslararası repertuarını seslendirecek Rıza Cumhur Demir'in muhteşem performansına, Executive Chef Eyüp Çevik'in hazırladığı özel lezzetler eşlik ediyor. Otel, misafirlerine yeni yıla özel konaklama paketleri de sunuyor. Eşsiz Boğaz manzarasına sahip süitlerde konaklayan misafirler kişiye özel hizmet alacakları 'butler servisi' ile yeni yıla kendilerini şımartarak girme ayrıcalığına sahip oluyor.

Sofistike bir masal

4 Yeni yıl heyecanını bir geceye sığdırmayan Raffles İstanbul Zorlu Center, aralık ayının başından itibaren yılbaşı ruhunu yaşatıyor. Yılbaşını, aralık ayı boyunca hissetmek ve özel kılmak adına Raffles Patisserie'de dekorasyonu ve lezzetleriyle farklılık yaratacak. Lokasyonuyla şehrin merkezinde yer alan Raffles İstanbul, görkemli yeni yıl ağacıyla Lavinia Lounge'da gerçekleşen çay saatine de yılbaşı dokunuşunu getirecek. Yeni yıla özel meyveli Noel kekleri, yılbaşı ekmeği, zencefilli kurabiyeler, balkabağı, çikolatalı pastalar ve birbirinden lezzetli sıcak ve soğuk sandviçler Raffles çay saatinin misafirleri ile buluşacak.

İki farklı eğlence

5 Grand Hyatt İstanbul, yılbaşına özel hazırladığı birbirinden güzel menüleri ve programlarıyla, 2019 yılına sevdikleri ile birlikte eğlenerek girmek isteyen misafirlerini bekliyor. 34 Restaurant ve Dining Room'daki iki farklı kutlama seçeneği ile yeni yıla keyifli ve lezzetli bir başlangıç imkanı sunuyor. 34 Restaurant'ın deneyimli şefleri tarafından yeni yıl gecesi için hazırlanmış açık büfe, yılbaşı gecesine lezzetli bir başlangıç yapmak isteyenleri bekliyor. Birbirinden lezzetli mezeler, Akdeniz esintisini yansıtan başlangıçlar, fırında hindili pilavın başta olduğu birbirinden farklı et seçenekleri ile zengin bir yılbaşı sofrası sunuyor.

DOĞA KOLEJİ BURSLULUK SINAVI

12-13 OCAK 2019

4, 5, 6, 7, 8, 9, 10 ve 11. sınıflar için %100'e varan burs imkanı

Son başvuru: 11 Ocak 2019 Saat: 12.00

Sınava kayıt ve bilgi için: dogakoleji.k12.tr/bursluluksinavi

Burs desteği oranı kampüslerin kontenjanları ile sınırlıdır.

doğa KOLEJİ

Başarı = Doğa

444 36 42
www.dogakoleji.k12.tr

/DogaOkullari

TROPICANA BAHÇE OKULLARI PROGRAMI' 1

2 METİN İNAL VE DERYA ASLAN

'ERKEKLER KONUŞUYOR' PANELİNİN ALTINCISI DÜZENLENDİ 4

3 GÜRAL PREMIER HOTELS&RESORTS '2018 WORLD LUXURY HOTEL AWARDS' TARAFINDAN İKİ ÖDÜLE LAYIK GÖRÜLDÜ

MIX

Yerel meyveciliği ve Türk çiftçilerini destekliyor

1 Tropicana, Boğaziçi Üniversitesi Yaşam Boyu Eğitim Merkezi (BÜYEM) iş birliği ile başlattığı 'Tropicana Bahçe Okulları Programı' ile çiftçilere ve Türk meyveciliğinin geleceğine destek oluyor. PepsiCo öncülüğünde 2014 yılında başlatılan 'Tropicana Bahçe Okulları Programı' kapsamında çiftçilere eğitimler veriliyor, yerel meyve ağaçlarının fidanları dağıtılıyor, doğru uygulamalarla dikim ve yetiştirme bilgilendirilmesi yapılarak yerel meyvelerle ilgili mirasın korunması ve sürdürülmesi için çalışmalar gerçekleştiriliyor. Tropicana; Adana, Malatya, Gaziantep, Konya, Afyon ve Bursa'dan sonra yola Amasya ile devam ediyor. Verilen eğitimlerin içerikleri çiftçilerin ihtiyaçlarına göre belirleniyor. Tropicana Bahçe Okulları kapsamında Amasya'da çiftçilere; 'Finansal Kaynak Yönetimi', 'Bireysel Potansiyel Keşfi', 'Çiftçinin Vizyona Olan Yolculuğu' ve 'Elma Üretiminde Zirai Mücadele Yöntemleri' olmak üzere dört ana başlıkta seminer verildi. Tropicana ile yerel meyveciliği desteklediklerini belirten PepsiCo Türkiye Kıdemli Pazarlama Direktörü Evrim Şen, şöyle diyor: "Tropicana, Amasya bölgesinde üretim yapan ortalama 150 aile çiftliğinden alım gerçekleştiriyor. Amasya bölgesindeki elma hasatları yüzde 70 oranında kadınlar tarafından gerçekleştiriliyor. Bu sebeple hem kadın istihdamı gerçekleştirilirken hem de kadınların özenli toplama teknikleri sayesinde elmalar ve ağaçlar zarar görmüyor."

TSE belgesine sahip ilk halkla ilişkiler ajansı

2 Firmalara halkla ilişkiler, reklam, dijital medya, organizasyon ve danışmanlık gibi alanlarda hizmet veren etkin iletişim ajansı CitiPR'a Türk Standardları Enstitüsü (TSE) tarafından belge verildi. CitiPR bu sayede Türkiye'de reklam, organizasyon ve danışmanlık alanlarında TSE Hizmet Yeterlilik Belgesi'ne sahip ilk halkla ilişkiler ajansı oldu. 1 Kasım'da düzenlenen törende CitiPR Kurucusu ve Genel Koordinatörü Derya Aslan'a belgeleri TSE Anadolu Yakası Hizmet Yeri Belgelendirme Müdürlüğü'nde Hizmet Yeri Belgelendirme Müdürü Metin İnal tarafından takdim edildi.

Global bazda 2 ödül aldı

3 Güral Premier Hotels&Resorts, dünyanın saygın otel ödüllerinden olan '2018 World Luxury Hotel Awards' tarafından iki ödüle layık görüldü. Güral Premier Tekirova, global bazda yapılan değerlendirmede, 'Her Şey Dahil Lüks Aile Oteli Ödülü'nü kazanırken, Güral Premier Belek Doğu Avrupa Bölgesi'nde, 'Her Şey Dahil Lüks Aile Oteli Ödülü'nü aldı. Güral Şirketler Grubu Yönetim Kurulu Üyesi Harika Güral, duyduğu gururu şu sözlerle dile getirdi: "Her zaman misafirlerinin kendilerini evlerindeki kadar rahat hissedecekleri ve her anından keyif alacakları bir tatil sunmayı hedefliyoruz. Bunun ödüllendirilmiş olması da bizi mutlu ediyor."

Cinsiyet rolleri sorgulanıyor

4 Arya Kurucu Ortağı ve Güvensan CEO'su Münteha Adalı'nın fikir sahibi olduğu ve Nisan 2018 itibariyle Genç Aryalılar ile birlikte hayata geçirdiği 'Erkekler Konuşuyor' projesinin 6. Paneli, 19 Kasım Dünya Erkekler Günü'nde gerçekleşti. Birinci dönemin son panelinde Lila Group Genel Müdürü Alp Öğücü, Arzum Elektrikli Ev Aletleri Yönetim Kurulu Başkanı Murat Kolbaşı, Eleştirel Erkeklik İncelemeleri İnisiyatifi Hasan Akçan ve Genç Arya Üyesi-Galatasaray Üniversitesi öğrencisi Nevzat Kaan Taşçı konuşmacı olarak yer aldı. Erkeklik rollerinin farklı perspektiflerden sorgulandığı panelde yılın değerlendirme raporu da paylaşıldı.

YENİ DESTİNASYON
HO CHI MINH
DÜNYANIN EN ÇOK ÜLKESİNE UÇAN HAVA KARGO TAŞIYICISI
ŞİMDİ VİETNAM, HO CHI MINH'E DE UÇUYOR.
TURKISH CARGO
SPECIAL DELIVERY
HO CHI MINH
TURKISH CARGO
turkishcargo.com

IV. TIBBİ TEDARİK ZİNCİRİ YÖNETİMİ KONGRESİ VE FUARI 3

2 WMS İSTANBUL 2018

RE360
GAYRİMENKULÜN BÜYÜK BULUŞMASI
BIG GATHERING FOR THE REAL ESTATE INDUSTRY

RE360 GAYRİMENKULÜN BÜYÜK BULUŞMASI 1

4 İSTANBUL EKONOMİ ZİRVESİ

TAKVİM

RE360 / 4-5 Aralık

1 Türk gayrimenkul sektörünü ileriye taşıyan, kamudan özele, yatırımcısından hizmet üretenine tüm ilgili kuruluş ve paydaşlarını Ortak Yarar Platformu'nda bir araya getiren 'Gayrimenkulün Büyük Buluşması-RE360'; sektörün tüm bileşenleri ile yenilik, farklılık, sürdürülebilir bir gelecek ve ortak yarara odaklanmış 360 derecelik bakış açısıyla 4-5 Aralık tarihlerinde yapılacak.

Alkaş Yönetim Kurulu Başkanı-JLL Türkiye Ülke Başkanı Avi Alkaş ve Alkaş Genel Müdürü Yonca Aközer'in ev sahipliğinde gerçekleşecek olan buluşma, Four Seasons Hotel İstanbul at the Bosphorus'ta paydaşları ikinci kez bir araya getirecek. Buluşmada göze çarpan en sıcak gelişme; Aralık 2018'deki RE360'a, MIPIM'in stratejik ortak olarak katılacak olması. İstanbul'da düzenlenmesi için büyük uğraş verilen MIPIM'in bu adımla Türkiye ayağı için hazırlıklara başlayacağı öngörülüyor.

WMS İstanbul 2018 / 4 Aralık

2 Dünyaca tanınmış yönetim ve pazarlama gurusu Profesör Philip Kotler, kurucusu olduğu Dünya Pazarlama Zirvesi (World Marketing Summit-WMS) için 4 Aralık'ta İstanbul'a geliyor. Pazarlama gurusu Philip Kotler'in öncülüğünde yedi yıl önce kurulan World Marketing Summit (WMS), daha önce Japonya, Kanada, Bahreyn, Hindistan gibi dünyanın çeşitli ülkelerinde düzenlendi. Zirvenin bu yılki ev sahibi ise İstanbul Ticaret Odası. İlk kez İstanbul'da düzenlenecek Dünya Pazarlama Zirvesi, küresel pazarlama profesyonellerinin en prestijli platformlarından biri olarak kabul ediliyor. Haliç Kongre Merkezi'nde gerçekleştirilecek zirvenin teması ise 'Pazarlamanın geleceği İstanbul'da tasarlanıyor' olarak belirlendi. WMS İstanbul 2018'e katılmak için ito.org.tr/wms adresinden online başvuru yapmak gerekiyor.

IV. Tıbbi Tedarik Zinciri Yönetimi Kongresi ve Fuarı / 6-8 Aralık

3 Tıbbi tedarik zincirinin tüm paydaşlarını aynı çatı altında buluşturan IV. Tıbbi Tedarik Zinciri Yönetimi Kongresi ve Fuarı, 6-8 Aralık tarihleri arasında, Antalya Susesi Luxury Resort Belek'te gerçekleşecek. Kamu, özel sektör, üniversite hastanelerinin yetkililerinin yanı sıra ilaç ve medikal sektör üretici firmalarını ağırlayacak olan fuarda sürdürülebilir sağlık hizmeti ve kaynakların verimli kullanılması amacı ile uluslararası standartlarda tedarik zinciri ve stok yönetimi konusu masaya yatırılacak. T.C. Sağlık Bakanlığı ile Sağlık Bilimleri Üniversitesi öncülüğünde gerçekleşecek IV. Tıbbi Tedarik Zinciri Yönetimi Kongresi ve Fuarı, sektörün geleceğine yön verecek Değer Bazlı Dinamik Fiyatlama ve Tıbbi Tedarikte Yerelleştirme ve Millileşme çalıştaylarına da ev sahipliği yapacak.

İstanbul Ekonomi Zirvesi / 14 Aralık

4 İstanbul Ekonomi Zirvesi'nin ikincisi bu yıl, 'Küresel Ticaret Savaşlarında Türkiye'de Yatırım Fırsatları' konusuyla 14 Aralık'ta Çırağan Sarayı'nda düzenlenecek. Türkiye İhracatçılar Meclisi, Ankara Sanayi Odası ve TÜRKONFED desteği; İstanbul Aydın Üniversitesi ve Cool Reklam iş birliğinde düzenlenecek zirvede 4 milyar TL'lik iş hacmi oluşması bekleniyor.

10 ülkeden yatırımcıların, Türkiye'nin önde gelen holding ve şirketlerinin katılımıyla düzenlenecek zirvede sanayi, bankacılık ve finans, inşaat, turizm, enerji, otomotiv, ulaştırma sektörlerindeki yatırım fırsatlarını konu alan paneller düzenlenecek. Zirvenin paneller bölümünde yol haritaları belirlenirken ilgili sektörün yerli ve yabancı temsilcilerinin mal alışverişi, şirket evliliği veya ortaklık yapabilmeleri noktasında B2B ve B2C toplantıları gerçekleştirilecek.

İşletmeniz yurtdışına açılsın, Deniz ile güç kazansın!

DenizBank dış ticaretle ilgili her konuda size destek oluyor,
aklınıza takılan her şey için destek hattıyla size hizmet veriyor...

Yeni

KOBİ Dış Ticaret Destek Hattı
(0212) 348 34 44

/DenizBank | www.denizbank.com | 444 0 804

DenizBank

BORUSAN'DA BAYRAK KOCABIYIK'A GEÇTİ

Borusan'da yaklaşık 30 yıldır üst düzey yönetici olan, 2001 yılından bu yana da Borusan Holding'in CEO'luğu görevini sürdüren Agah Uğur'un icra görevlerini, Borusan Holding Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Kocabıyık'a devredeceği belirtildi. Uğur, 2019 yılı boyunca Kocabıyık'a danışmanlık yapacakken 2020 yılı sonuna dek de yönetim kurulundaki görevine devam edecek.

İlk defa1980 yılında profesyonel iş hayatına başlayan Ahmet Kocabıyık, Temmuz 2001 tarihinden bu yana Borusan Grubu yönetim kurulu başkanlığını yürütüyordu.

BORUSAN HOLDİNG CEO'SU AHMET KOCABIYIK

GARENTA VE İKİNCİYENİ.COM'A YENİ GENEL MÜDÜR

Anadolu Grubu bünyesinde faaliyet gösteren, Garenta ve online ikinci el otomobil alım satım platformu olan ikinciyeni.com'un yeni genel müdürü Emre Ayyıldız oldu. Filo kiralama sektöründe birçok kademede görev alan Ayyıldız, Ağustos 2011'de Çelik Motor ailesine katıldı. Çelik Motor bünyesinde sırasıyla operasyon müdürlüğü, satış & pazarlama müdürlüğü, marka müdürlüğü, marka direktörlüğü, operasyon ve tedarik zinciri direktörlüğü görevlerinde başarılara imza atan Emre Ayyıldız, 1 Kasım itibariyle yeni görevine başladı.

GARENTA VE İKİNCİYENİ.COM GENEL MÜDÜRÜ EMRE AYYILDIZ

EXPERIAN TÜRKİYE'DE BALTACI DÖNEMİ

Ocak 2016'dan bu yana Experian Türkiye, Orta Doğu ve Avrupa operasyon hizmetleri bölge lideri olarak görevini sürdüren Serter Baltacı, Kasım 2018 itibariyle Experian Türkiye genel müdürü oldu. DePaul Üniversitesi Finans ve Muhasebe Bölümü mezunu olan Serter Baltacı, uzun yıllar Chicago'da Catholic Charities, Sears, Roebuck and Co., PwC LLP. ve Ernst & Young LLP gibi şirketlerde çalıştı. Baltacı, 2010 yılından bu yana İstanbul'da sırasıyla IDS Scheer, Hayat Holding, Software AG ve EY'de yönetici pozisyonlarında görev aldı.

EXPERIAN TÜRKİYE GENEL MÜDÜRÜ SERTER BALTACI

SANOFI TÜRKİYE ÜLKE BAŞKANI VE YERLEŞİK REÇETELİ İLAÇLAR (RX) GENEL MÜDÜRÜ CEM ÖZTÜRK

SANOFI TÜRKİYE'NİN YENİ ÜLKE BAŞKANI ÖZTÜRK OLDU

İlaç sektörünün öncülerinden olan Sanofi Türkiye'nin ülke başkanı ve yerleşik reçeteli ilaçlar (Rx) genel müdürü pozisyonuna Cem Öztürk atandı. Öztürk, 2011 yılında iş operasyonları mükemmelliği (BEX) direktörü olarak Türkiye'ye atandı.

Sırasıyla, eczane grubu satış ekibi, tedarik zinciri, hastane grubu kilit üniteler birimlerinin yönetim görevlerini yapan Öztürk, 2014 yılında, uzman ve birinci basamak satış ve pazarlama direktörlüğü ve jenerik ilaçların liderliğine atanarak 300 kişilik bir ekibin sorumluluğunu üstlendi.

KPMG İŞ GELİŞTİRME VE PAZARLAMADAN SORUMLU ŞİRKET ORTAĞI HAKAN ÖLEKLİ

KPMG TÜRKİYE'DE ÖLEKLİ'YE YENİ GÖREV

KPMG Türkiye Şirket Ortağı ve Endüstriyel Üretim Sektör Lideri Hakan Ölekli, 'iş geliştirme ve pazarlamadan sorumlu şirket ortağı' görevini de üstlenecek. 2011'den bu yana KPMG Türkiye şirket ortağı olan Ölekli, 2016'dan bu yana da endüstriyel üretim sektör lideri görevine devam ediyor. Endüstriyel üretim, otomotiv, tüketici ürünleri ve perakende, sağlık, finans sektörleri hakkında deneyime sahip olan Ölekli, 2017 London Business School ve KPMG iş birlikteliği ile düzenlenen 'Yönetici Gelişim Programı'na katılmıştı.

SÜRDÜRÜLEBİLİR GELECEK İÇİN LİDERLER ZİRVESİ

Sürdürülebilirlik
Gelecek
Nesillere Vaadimiz

YILDIZ ★ HOLDING

Konuşmacılar

ÖMER BOLAT

ÜMİT BOYNER

MEHMET BÜYÜKEKŞİ

BEGÜMHAN DOĞAN FARALYALI

ABDURRAHMAN KAAN

ALİ ÜLKER

Tarih: ***19 Aralık 2018***
Yer: ***Fairmont Quassar, MECİDİYEKÖY***
Program ve kayıt için: ***www.surdurulebilirliderlikzirvesi.com***

TİVNİKLİ, SON YOLCULUĞUNA UĞURLANDI

EKSİM YATIRIM HOLDİNG YÖNETİM KURULU BAŞKANI ABDULLAH TİVNİKLİ, İSTANBUL'DA BİR SÜREDİR TEDAVİ GÖRDÜĞÜ HASTANEDE 59 YAŞINDA HAYATINI KAYBETTİ. TİVNİKLİ'NİN CENAZE NAMAZI, MARMARA İLAHİYAT CAMİİ'NDE KILINIRKEN CENAZE NAMAZININ ARDINDAN NAKKAŞTEPE MEZARLIĞI'NDA TOPRAĞA VERİLDİ

EKSİM YATIRIM HOLDİNG YÖNETİM KURULU BAŞKANI **ABDULLAH TİVNİKLİ**

Cenaze törenine Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, Cumhurbaşkanı Yardımcısı Fuat Oktay, TBMM Başkanı Binali Yıldırım, Cumhurbaşkanı Sözcüsü İbrahim Kalın, Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak ve 11'inci Cumhurbaşkanı Abdullah Gül katıldı. Ayrıca eski başbakanlardan Ahmet Davutoğlu, İstanbul Valisi Ali Yerlikaya, İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanı Mevlüt Uysal ile çok sayıda bakan, iş adamı ve sevenleri de cenazede hazır bulundu.

KATILIM BANKACILIĞINDAN HAYIRSEVERLİĞE...

Tivnikli, Türkiye'de 1980'lerin başında serbest piyasa ekonomisine geçilmesiyle 1983'te aldığı bir davet üzerine katılım bankacılığının hukuki altyapısının hazırlanmasında görev yapmak üzere ülkesine döndü ve Albaraka Türk'ün kuruluş sürecinde yer aldı.

1986'da aile şirketi olan Eksim kurulurken, enerji yatırımlarıyla büyüyen holdingin elektrik dağıtım ve satış hizmetlerinde Abdullah Tivnikli'nin önderliğinde önemli yatırımlar gerçekleştirildiği biliniyor. Tivnikli ayrıca 1988'de Kuveyt Türk Katılım Bankası Yönetim Kurulu Üyeliği, 2001'de aynı bankada yönetim kurulu başkan yardımcılığı ve daha sonra Türk Telekom yönetim kurulu üyeliği görevlerini yürütmüştü. Vakıf faaliyetlerine daha fazla zaman ayırmak için 2015'te Kuveyt Türk'teki başkan yardımcılığı görevinden ayrılan Tivnikli, çok sayıda cami, okul, yurt ve aşevi yaptırırken, gençlerin yurt içinde ve yurt dışında eğitim almasına ve akademik çalışmaların hayata geçirilmesine hayırsever olarak sürekli destek verdi. Tivnikli, İstanbul Araştırma ve Eğitim Vakfı ve SETA gibi birçok vakfın

ve kuruluşun kurucuları arasında yer almasının yanı sıra, İstanbul Sabahattin Zaim Üniversitesi Mütevelli Heyet Üyesi ve Bahreyn Krallığı Fahri Konsolosu olarak da görev yürüttü.

TÜRK TELEKOM'DAN AÇIKLAMA

Tivnikli'nin vefatından sonra, 2008 yılından bu zamana yönetim kurulu üyesi olarak görev yaptığı Türk Telekom'dan da açıklama yapıldı. Başsağlığı açıklamasında şunlar denildi: "Ülke ekonomisine değer katan pek çok projede öncü rolü üstlenen, iş dünyamızın kıymetli isimlerinden Türk Telekom Yönetim Kurulu Üyesi Abdullah Tivnikli'nin vefatının üzüntüsü içindeyiz. Değerli iş insanı Tivnikli'ye Allah'tan rahmet; kederli ailesine, yakınlarına ve Türk iş dünyasına başsağlığı dileriz. Sayın Tivnikli'yi hayata geçirdiği sosyal sorumluluk projeleri, ülke kalkınmasına verdiği destek ve yönetim kurulu üyesi olarak 10 yıldır şirketimize sağladığı kıymetli katkılardan dolayı her zaman minnetle anacağız."

ERDOĞAN'DAN BAŞSAĞLIĞI

Cenaze törenine katılan Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan burada yaptığı konuşmada şunları söyledi: "Abdullah kardeşimiz bir vakıf insanı olarak gelecekte de kendisinden sonra hakikatten bu hayırlarını devam ettirecek bir nesil bırakmanın gayreti içinde oldu. Şu anda, şu musalla taşı birçok şeyi bizlere vaiz olmak suretiyle anlatıyor. Bizler de bundan nasibimizi aldık alıyoruz diye düşünüyorum. Rabbimden niyazımız odur ki, merhumun mekanı cennet olsun. Ailesine ve camiamıza sabırlar diliyoruz."

ERP ÇÖZÜMLERİMİZ İLE
FİRMANIZI GELECEĞE TAŞIYIN.
ENDÜSTRİ
4.0
Hangi sektörde olursanız olun, çözümlerimiz ile sizi de başarıya taşıyoruz:
Advertising & Promotion // Automotive // Aviation & Defense // Building // Chemicals & Paint // Cooling & Heating //
Construction Materials // Education // Electronics // Energy // Food // Furniture & Wood Processing // Geology //
Glass Processing // Import & Export // Jewelry // Leather // Logistics // Machinery & Industrial Automation //
Medical // Metal // Mining // Packaging // Plastic // Retail // Service & Maintenance // Textile & Garment // Tourism
Detaylı Bilgi İçin:
www.caniaserp.com
/caniasERP
canias ERP

17. MÜSİAD EXPO VE IBF, TÜRKİYE'DEN DÜNYAYA MESAJ VERDİ

2018'DE 140 FARKLI ÜLKEDEN, 7 BİNİN ÜZERİNDE YATIRIMCIYI VE DEVLET ADAMINI KONUK EDEN, DÜNYANIN EN ÖNEMLİ EKONOMİ, FİNANS VE TİCARET ZİRVELERİNDEN BİRİ OLAN 17. MÜSİAD EXPO'DA TÜRKİYE, BÖLGE VE DÜNYA EKSENİNDE EKONOMİNİN GELECEĞİ KONUŞULDU. MÜSİAD EXPO, ULUSLARARASI İŞ FIRSATLARI SUNAN BİR PLATFORM OLDUĞU KADAR BU YIL, ÜRETMEK İSTEYEN SANAYİCİNİN YÜZÜNÜ GÜLDÜRECEK SOMUT PROJELERİN DE ÖNE ÇIKTIĞI BİR FİKİR PAYLAŞIM ORTAMINA DÖNÜŞTÜ

Umut Çelik / umut.celik@platinonline.com

MÜSİAD GENEL BAŞKANI **ABDURRAHMAN KAAN** VE GENÇ MÜSİAD BAŞKANI **ENGİN AKDAĞ**, CUMHURBAŞKANI **RECEP TAYYİP ERDOĞAN**'A, YÖNETİMDE MÜKEMMELLİĞİN SEMBOLÜ 'ONİKİGEN DUVAR SAATİ' HEDİYE ETTİ

Bu yıl 140 farklı ülkeden, 7 binden fazla yatırımcıyı ve devlet adamını konuk eden, dünyanın en önemli ekonomi, finans ve ticaret zirvelerinden biri olan 17. MÜSİAD EXPO, Türkiye Cumhuriyeti Cumhurbaşkanı Sayın Recep Tayyip Erdoğan'ın katıldığı görkemli bir törenle sona erdi. Dünyaya önemli mesajların verildiği zirvede, International Business Forum'da ise (IBF) Dünya Para Sisteminde Çoğulculuk ve Adalet konusu ele alındı. Tarihi yatırımların ve önemli fırsatların konuşulduğu 17. MÜSİAD EXPO'da 2023 hedefleri vurgusu yapıldı.

"YATIRIM İÇİN GELENLERİN YANINDAYIZ"

6. Uluslararası Genç İşadamları Kongresi kapsamında gerçekleşen MÜSİAD EXPO Kapanış Töreni'nde konuşan Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, MÜSİAD EXPO'nun başarısının en önemli göstergesinin 140'tan fazla ülkenin katılımı, 7 binden fazla katılımcı ve 40 binden fazla şirkete ev sahipliği yapması olduğunu söyledi. "Ülkemize yatırım için gelenlerin tüm imkanlarımızla yanındayız" diyen Cumhurbaşkanı Erdoğan, şöyle devam etti: "Tüm devlet kurumlarımız yerli yatırımcılarımızın da emrine amadedir. Ancak, imkanlarımızı ve potansiyelimizi yurt dışında anlatmaya katkı sağlamak konusunda MÜSİAD başta olmak üzere kurumlarımızdan daha fazla gayret bekliyoruz." 16 yıllık iktidar dönemlerinde bir başarı öyküsü yarattıklarını ifade eden Erdoğan, ekonomiden eğitime, sağlıktan ulaşıma pek çok alanda büyük projelere imza attıklarını vurguladı. Türkiye'nin 2023 yılında, tasarımdan üretime, 2 trilyon dolar milli geliri olan ve 500 milyar dolar ihracat yapabilen bir ülke olmaya kararlı olduğunu söyleyen Erdoğan, "Türkiye 2023 yılında dünyanın en büyük 10 ekonomisinden biri olacaktır" dedi.

"KAPIMIZ KATMA DEĞER ÜRETENLERE AÇIK"

17. MÜSAİD EXPO'nun açılışında konuşan Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, organizasyon boyunca geçmiş yıllarda olduğu gibi çok verimli ticari ortaklıklar ve yatırım iş birlikleri kurulacağından en ufak bir şüphesi olmadığını vurguladı. Ticaret savaşının galibinin olmayacağını kaydeden Varank, "Hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerin çoğunda büyüme beklentileri, ticaretteki bu gibi belirsizliklerden ötürü aşağı yönlü revize ediliyor. Buna seyirci kalmamalıyız. Yatırımın, üretimin ve ticaretin canlanması için kolektif bir çabaya ihtiyaç var. MÜSİAD EXPO gibi organizasyonlar da bu çabanın somut çıktılara dönüşmesi açısından önemli fırsatlar barındırıyor. Önümüzdeki dönemde yüksek ve orta yüksek teknolojili ürünlerin üretileceği endüstri bölgeleri kurulmasına yönelik faaliyetlerimiz devam edecek" dedi.

TİCARET DİPLOMASİSİ YÜRÜTÜYOR

17. MÜSİAD Expo açılışında konuşma yapan MÜSİAD Başkanı Abdurrahman Kaan da, MÜSİAD olarak bundan 28 yıl önce başladıkları yolculuklarında, bugün varılan noktada olgunluk çağını yaşadıklarını aktardı. MÜSİAD'ın sadece ülkesinde değil dünyanın dört bir yanında beraberlik ruhunu ateşleyen, birleştirici bir unsur olduğunu söyleyen Kaan, "85 ülke, 215 irtibat noktasına ulaştırdığımız teşkilat ağımızdan aldığımız güçle, bir 'Ticaret Diplomasisi' yürütüyoruz. Birer ticari ataşe gibi çalışan yurt dışı şube başkanlarımız ve temsilcilerimiz aracılığıyla, bulunduğumuz ülkelerde iş insanlarını bir araya getiriyor ve ülkelerimiz arasında işlevsel bir köprü kuruyoruz. Teşkilatlanma çalışması yürüttüğümüz ülkelerin önemli STK'ları, kurum ve kuruluşlarıyla iş birliği anlaşmasına giderek ve MoU anlaşmaları imzalayarak Türkiye adına önemli ticaret köprüleri kuruyoruz" diye konuştu.

"HEDEFLERE BERABER YÜRÜYORUZ"

TBMM Başkanı Binali Yıldırım ise 17. MÜSİAD EXPO'nun açılış yemeğinde davetlilere hitap etti. Yıldırım, etkinliği bir ticaret şöleni olarak niteledi ve MÜSİAD'a bugüne kadar katkıda bulunanlara teşekkür etti. İş adamları ve sanayicilerin son 10 yılda büyük başarılara imza attığını aktaran Binali Yıldırım, "85 ülkede iş yapan, oralarda Türkiye'nin bayrağını dalgalandıran muazzam bir organizasyondan bahsediyoruz." dedi.

IBF ANA TEMALARIYLA İLGİ ÇEKTİ

Türkiye'yi, bölgeyi ve dünya ekonomisini ilgilendiren pek çok gündem maddesinin konuşulduğu uluslararası bir fikir platformu olan 22. International Business Forum (IBF) da bu kapsamda İstanbul WOW Otel'de hayata geçirildi. Ana teması 'Dünya Para Sisteminde Çoğulculuk ve Adalet' olan IBF Kongresi'nde Suriyeli Uluslararası İş Adamları Derneği (SİBA), Suriyeli İş Adamları Derneği (SİAD), İslam Ekonomisi ve Finansı Derneği (IIF), Kalkınma İçin Yatırımcılar Derneği (NEMA), Yemen Türk İş Kulübü (ANAYAD) ve IBF arasında iş birliği anlaşması imzalandı. T.C. Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak da kongredeki konuşmasında ekonomimizin normalleşme sürecine girdiğini, Yeni Ekonomik Program'ın ortaya koyduğu hedeflerin son çeyrekte kendini göstermeye başladığını dile getirdi.

"ÇAĞI ANLAYAN GİRİŞİMCİ GENÇLERE İHTİYAÇ VAR"

17. MÜSİAD EXPO 'da 6.Uluslararası Genç İş Adamları Kongresi (UGİK), geleceğin girişimci ve sanayicilerini bir araya getirdi. Yurtiçi ve yurtdışından 58 farklı ülkeden Genç MÜSİAD Başkanları'nın katılım gösterdiği Kongre, "İşin başında gençler var" sloganıyla hayata geçirildi. "Gençlik, Girişimcilik ve Bilgi Ekonomisi" ana teması çerçevesinde birçok alt başlığın konuşulduğu Kongre'de, yeni nesil girişimciler için aydınlatıcı ve yön gösterici konularda, akademik dünyadan ve iş çevrelerinden yerli yabancı pek çok konuşmacı vardı.

Genç MÜSİAD Başkanı Engin Akdağ, ekonominin ve kalkınmanın genç girişimcilerin donanımına, çağın gereksinimlerini doğru anlamasına ve başarmaya olan inancına bağlı olduğunu belirtti. Başarılı bir ekonominin temel taşlarından birinin gençler olduğuna dikkat çeken Engin Akdağ, bu nedenle genç yatırımcı ve girişimcilerin yararlanabileceği fikir alışverişi ortamlarının çok önemli ve katma değerli olduğunu ifade etti. Akdağ şöyle devam etti: "Bizler Genç MÜSİAD olarak, bilhassa bilgiyi geliştirmeyi, paylaşmayı ve yönetmeyi bilen girişimcilere duyulan ihtiyaç doğrultusunda, bunu başarabilen ve bütün insanlığa örnek teşkil edecek bir gençlik yetiştirmeyi dert edindik" dedi.

CUMHURBAŞKANI **ERDOĞAN**, MÜSİAD BAŞKANI **KAAN** İLE 17. MÜSİAD EXPO FUAR ALANINDAKİ STANDLARI GEZDİ

"YARININ İNŞASI HEDEFİYLE YOLUMUZA DEVAM EDİYORUZ"

TÜRKİYE, SON DÖNEMLERDE DİJİTAL DÖNÜŞÜM, İNOVASYON, YERLİ VE MİLLİ ÜRETİM KAVRAMLARININ HAYATA GEÇİRİLMESİNE YOĞUNLAŞMIŞ DURUMDA. PEKİ, BU KÖKTEN DEĞİŞİMLER TÜRK SANAYİCİSİNİ NASIL ETKİLEYECEK? ANADOLU ASLANLARI İŞADAMLARI DERNEĞİ GENEL BAŞKANI HASAN ALİ CESUR İLE TEKNOLOJİK GELİŞMELERİ, İNOVASYON KAVRAMINI, DİJİTAL DÖNÜŞÜMÜN SANAYİYE ETKİLERİNİ VE YERLİ-MİLLİ ÜRETİMİN GEREKLİLİĞİNİ KONUŞMAK ÜZERE BİR ARAYA GELDİK...

Duygu Sayıner / duygu.sayiner@platinonline.com

Anadolu Aslanları İşadamları Derneği (ASKON), 1998 yılında ülkemizin demokrat anlamda sıkıntılı bir süreç yaşadığı dönemde kuruldu. O dönemin şartlarında ülkemizin uzun yıllardan bu tarafa birikmiş olan, sosyal, ekonomik ve kültürel sorunları vardı ve çözülemiyordu. Resmi kurumlar bu sorunlara çözüm becerisi geliştiremezken dönemin sivil toplum kuruluşları da yeterli bir performans ortaya koyamıyordu. İşte böyle bir atmosferde ülkemizin değişik bölgelerinde yaşayan ve iş hayatının içerisinde yoğrulan 14 kişilik bir heyet, STK kurma fikrinde birleşti. Ve bu ittifak, Anadolu Aslanları İşadamları Derneği'nin doğmasına sebep oldu…

ASKON GENEL BAŞKANI **HASAN ALİ CESUR**

Bu sene 20'nci yılınızı kutluyorsunuz… Derneğinizden bizlere biraz bahsedebilir misiniz? Ne gibi faaliyetleriniz var?

Genel merkezimiz İstanbul'da. Derneğimizin ismindeki Anadolu kavramı, bir coğrafi nitelemeden daha ziyade, 1071'den başlayıp bugünlere gelen ve zaman içerisinde Avrupa'nın, Asya'nın ve Afrika topraklarının önemli bir kısmına yayılmış olan adalet hükümranlığının kimliksel ifadesi olarak kendini buluyor. Logodaki AS, buna tekabül ederken KON kısmı, daha tasarım aşamasında büyük bir konfederasyon oluşturma hedefinin emaresi olarak ekleniyor. ASKON olarak 'yarının inşası' idealiyle yürüyoruz. Bu idealimizi doğru adımlar atarak ve haklı zenginlikler üreterek, derin özgürlükleri bayraklaştırarak gerçekleştirmeye özen gösteriyoruz. Kuruluşumuzun 20'nci yılında aynı heyecan ve gayretle faaliyetlerimizi sürdürmeye devam ediyoruz. Bugün 40'ı aşkın yurt içi ve yurt dışı şubeleriyle 5 bin gönüllü iş adamına hizmet eden ve kamu yararı gözeten devasa bir sivil toplum kuruluşu olduk. Faaliyetlerimiz arasında Avrupa'nın en büyük e-ihracat zirvesi, Akıllı Teknolojiler Zirvesi ve Fuarı, Smart Future Expo, divan toplantıları, sektörel toplantılar ve konferanslar, araştırma raporları, yurt içi ve yurt dışında iş geliştirme toplantıları, sosyal sorumluluk projeleri, fuarlar ve forumlar yer alıyor.

Başkanlık görevine gelmenizin üzerinden 1 yıl gibi bir süre geçti. Geçen zamanı nasıl değerlendiriyorsunuz?

Göreve geldiğimiz günden bu yana kurumsal altyapımızı güçlendirerek, teşkilatlanma faaliyetlerimize hız verdik. Bu anlamda genel merkezimizin profesyonel kadrosunu güçlendirdik. Organizasyon şemamızda değişikliklere giderek, günümüz gereksinimlerine uygun yeni sektör kurulları oluşturduk. Anadolu'da Gaziantep, Diyarbakır ve Ordu gibi büyükşehirlerimizde şube açılışlarımızı gerçekleştirdik. Üyelerimizin rekabet gücünü artırmak ve aralarındaki iş birliğini güçlendirmek adına ASKON Sosyal İş Ağı (ASİA) Projesi'ni hayata geçirdik. Bu proje ile üyelerimiz kolay ticaret imkanına sahip olabiliyor, perakende ürün satış yapabiliyor, özgeçmiş havuzu ile ihtiyaç görülen personele ulaşabiliyor ve etkinliklerden haberdar olabiliyorlar. Bunların yanı sıra sektörlerin gelişimine yönelik paneller ve seminerler düzenledik. Konuları profesyonelleri ile masaya yatırdık. Birçok yurt dışı organizasyona katılarak ASKON'umuzu temsil ettik. Kültepe Ekonomi Zirvesi, ASKON Divan Toplantıları, e-ihracat zirvesi ve kısa bir süre önce gerçekleştirmiş olduğumuz Smart Future Expo etkinliğimiz ile ülke ekonomimize katkı sağlayacak projeler düzenledik. Ve yine üyelerimizin ticaretini uluslararası boyutta artırabilmek adına Türkiye'nin 'yerli Ali babası' diyebileceğimiz www.turkishbusinessplatform.com adlı e-ticaret sitemizi hayata geçirdik.

Kısa bir süre önce düzenlediğiniz Smart Future Expo etkinliğinin Türk sanayicileri için ne gibi bir katkısı olacak?

Smart Future Expo 2018, 'Akıllı Teknolojiler Zirve ve Sergisi' ile ülkemizde ve bölgemizdeki coğrafyada bilim ve teknoloji kullanımını ve geliştirilmesini yaygınlaştırmayı, bu noktada tüm ulusal ve uluslararası teknoloji geliştiricilerini bir araya getirmeyi hedefledik. Bu etkinliğimiz ile İstanbul'u uluslararası teknoloji merkezi haline getirerek bir cazibe merkezi oluşturuyoruz. Bilim ve teknoloji geliştirenleri hedef sektörleriyle bir araya getirerek yeni mega projeler, yeni iş alanları, yeni yatırımlar, yeni iş birlikleri ve yeni anlaşmalar oluşmasını sağlıyoruz. Yerli teknoloji üretiminin ülkenin geneline yayılması, tüm sektörlerin önceliği haline getirilmesi ve bu konuda farkındalık, bilinirlik oluşturmayı sağlayacak ortamı yaratıyoruz. Ülkemizin küresel arenada rekabet gücünü artırarak toplumsal fayda sağlamak, teknoloji tüketen değil teknoloji üreten nesiller yetiştirmeye katkı sağlamak için önemli bir zirve olduğunu söyleyebilirim. Türkiye Cumhuriyeti'nin 2023 için 500 milyar dolarlık ihracat hedefine ulaşmasını sağlayacak bir platform oluşturmayı ve Türkiye ekonomisinin dijitalleşme dalgasını yakalayarak yüksek katma değerli teknoloji üreten dijital bir ekonomiye dönüşmesi için çözüm platformu oluşturmayı gaye edindik. Bu yılki Smart Future Expo'ya olan ilgi bizi pek ziyadesi ile memnun etti. Bu etkinliğin sonucunda gayemize ulaşma noktasında daha da çok ümitlendik. Biz inanıyoruz ki, ülkemizde bu potansiyel varken, hedefler de bir bir gerçekleşecektir.

> "HEM TİCARİ HEM DE MİLLİ GÜVENLİK KONUSUNDA KENDİMİZE AİT ÜRÜNLERİ ÜRETEREK ULUSAL PAZARDA DA PAY SAHİBİ OLMAMIZ GEREKİYOR. TONLARCA PATATES SATSAK DAHİ BİR YAZILIM YA DA OTOMOTİV PAZARININ YANINDAN DAHİ GEÇEMEYİZ. BU NEDENLE DÜNYADA SÖZ SAHİBİ BİR EKONOMİYE SAHİP OLMAK İSTİYOR VE 2023 YILI HEDEFLERİMİZE ULAŞMAYI ARZU EDİYORSAK TEKNOLOJİK ÜRÜNLERE DE SAHİP OLMAMIZ GEREKİYOR"

Teknolojik gelişme ve inovasyonların ülkemizin kalkınmasında nasıl bir role sahip olduğunu düşünüyorsunuz?

Bugün gelişmiş ülkelere baktığımızda her birinin teknolojik ürünler üzerinde büyük markalara sahip olduklarını görüyoruz. Kendi iç piyasalarını bu konularda domine ettikleri gibi ulusal pazarlarda da tekel oluşturmuş durumdalar. İşin teknolojik boyutunun yanı sıra milli güvenlik konusu da var. Hem ticari hem de milli güvenlik konusunda kendimize ait ürünleri üreterek ulusal pazarda da pay sahibi olmamız gerekiyor. Tonlarca patates satsak dahi bir yazılım ya da otomotiv pazarının yanından dahi geçemeyiz. Bu nedenle dünyada söz sahibi bir ekonomiye sahip olmak istiyor ve 2023 yılı hedeflerimize ulaşmak istiyorsak teknolojik ürünlere de sahip olmamız gerekiyor.

Türk KOBİ'lerinin ve sanayisinin dijital dönüşüme uyum sağlaması hakkında neler söylersiniz?

Şirketlerimiz dijital dönüşüm noktasında ilgililer fakat dönüşüme hazır olduğunu düşünenler pek fazla değil. Yani henüz hazırlıksızız. Genel olarak bu konuda

henüz uygulama safhasında değiliz, deneme süreçlerindeyiz. Şirketler yol haritası belirlemiş ya da herhangi bir kararlılığa varmış değil. Dönüşüm için öncelikle aşılması gereken konu yatırım maliyetlerinin yüksekliği ve ayrıca yatırım yapıldığında bunun geri dönüşünün nasıl olacağı noktasında belirsizlik yaşanması durumu. Bu konuda ciddi anlamda Ar-Ge çalışmaları için finansmana erişim kolay sağlanmalı. Ayrıca şirketler bu konuda ciddi şekilde teşvik edilmeli. Kaçınılmaz bir sürece giriyoruz ve buna hazırlıksız yakalanıyoruz.

▸ Son zamanlarda yerli ve milli üretim kavramının üzerine oldukça yoğunlaşıldı. Bu konu hakkındaki öngörülerinizi öğrenebilir miyiz?

Yerli malı kullanmak öncelikle kendi ülkemizin maddi anlamda çok daha güçlü olmasını sağlar. Eğer yerli malı kullanırsak dış ülkelerden alacağımız ürünler ve dış ülkelere olan bağımlılığımız azalacaktır. Böylece ülke içinde daha zengin ve daha müreffeh içinde yaşarız. Güzel bir ülkede yaşıyoruz. Dört mevsimin yaşandığı, etrafı denizlerle çevrili, yeşili ve mavisi bol olan bir ülkedeyiz. Buradan bakılınca kendi kendine yeterli bir ülke görünümündeyiz. Fakat özellikle sanayi devrimi ile birlikte enerji konusu son derece öne çıktı. Zaten imparatorluklar da bu devrime direnemedi. Biz de direnemedik. Petrol, doğalgaz, teknolojik gelişmeler derken kendi kendimize yeter olmaktan çıktık. Bugün ülke olarak bütçemizin çoğunu bu alanlarda harcıyoruz ve bu kalemlerde ne yazık ki dışa bağımlıyız. Petrol bulamadıktan, doğalgaz çıkartamadıktan sonra yönelmemiz gereken başka alanların olması gerekiyor. Özellikle son dönemlerde bunun daha çok farkına vardık. Önce milli savunma hamleleri yerlileşmeye başladı. Ardından yerli uçak ve otomobili konuşur olduk. Teknolojinin ne kadar önemli olduğunu, kendimize ait yazılımların olmasını fark ettik. Cari açığa sebep olan kalemlerde yerliye dönme çabasındayız. Ha keza turizmin önemi bir kez daha ortaya çıktı. Şu an için yerli üretim konusunda yeterli miyiz sorusunun cevabı elbette hayır olacaktır. Ar-Ge'ye ayırdığımız bütçeye baktığımızda bunu rahatlıkla görebiliriz. Neler yapılması gerektiğine gelince, öncelikle paramızı doğru kullanmasını öğrenmeliyiz. Az, öz ve sonuç alabileceğimiz katma değeri yüksek ürünler üzerinde ciddi ciddi çalışmalıyız. Uluslararası ticaretimiz için pazarlama metotlarımızı gözden geçirmeliyiz. Markalaşmanın ve kurumsallaşmanın ne kadar önemli olduğunu bilmeliyiz. Şirketlerimiz uzun ömürlü olmalı. Bunun altyapısını oluşturmalıyız. Ar-Ge'ye gereken bütçeyi ayırmalıyız. İçimizden çıkıp yurt dışına giden beyinleri burada tutmayı başarabilmeliyiz.

> "ULUSLARARASI TİCARETİMİZ İÇİN PAZARLAMA METOTLARIMIZI GÖZDEN GEÇİRMELİYİZ. MARKALAŞMANIN VE KURUMSALLAŞMANIN NE KADAR ÖNEMLİ OLDUĞUNU BİLMELİYİZ. ŞİRKETLERİMİZ UZUN ÖMÜRLÜ OLMALI. BUNUN ALTYAPISINI OLUŞTURMALIYIZ. AR-GE'YE GEREKEN BÜTÇEYİ AYIRMALIYIZ. İÇİMİZDEN ÇIKIP YURT DIŞINA GİDEN BEYİNLERİ BURADA TUTMAYI BAŞARABİLMELİYİZ"

▸ 2018, Türkiye ekonomisi açısından nasıl bir yıl oldu?

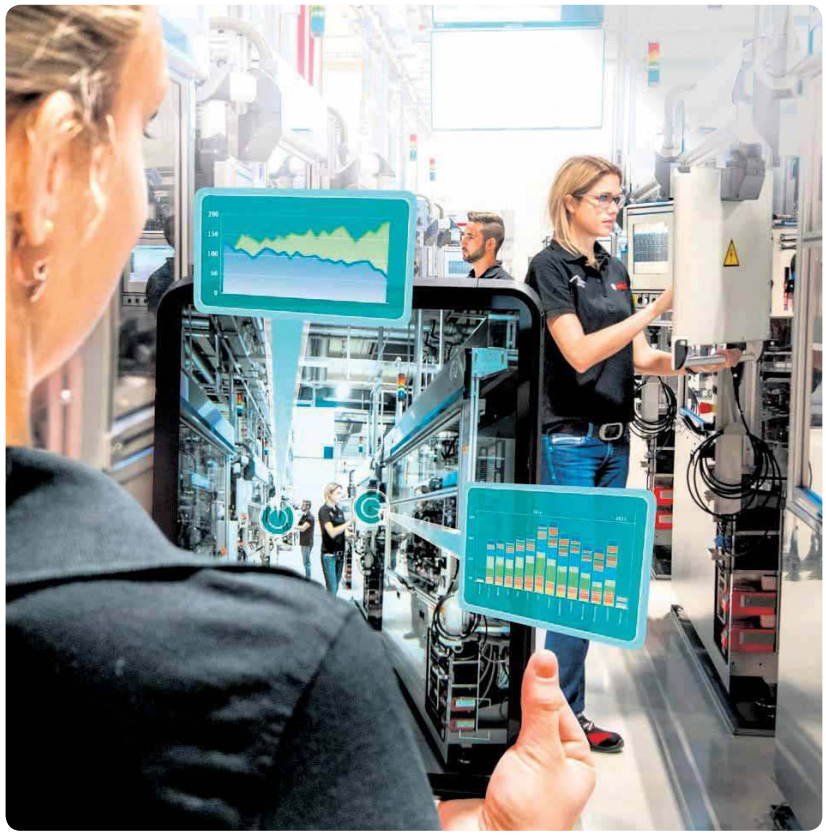
Türkiye, geçmişinden gelen mirasla her daim öncü devletlerden biri halinde oldu. Bu nedenle özellikle bölgesinin jeopolitik konumu nedeniyle birçok sıcak gelişmenin de içerisinde yer aldı. Haliyle de uluslararası çevrelerce de çok yakından takip edilen bir ülke oldu. Özellikle son dönemlerde milli ve yerlileşmeleri hamleleri, bölgesinde bağımsız politika üretmesi, Türkiye'yi yine hedef tahtasına koydu. İçte ve dışta birçok olumsuzluk ile adeta savaşır hale geldi. Fakat geçmişinden gelen devlet yönetimindeki tecrübesi emin ellerde olunca bu badireleri de atlatabilmeyi başardı. 2018 yılında büyüdük. Kişi başı gelirimiz arttı. Fakat dış siyasetin ekonomiye yansıması, küresel ticari savaşlar, bölgemizde yaşanan güç savaşları bazı bedelleri de beraberinde getirdi. Döviz kurundaki artış, enflasyonun yükselmesi ve işsizlik konularında artışlar gördük. Son dönemler ekonomik anlamda bu tarz bir senaryoya alışık değildik. İlk etapta ciddi anlamda piyasalarda etkisi olsa da zamanında alınan tedbirlerle bir dengeleme sürecine girdiğimizi söyleyebiliriz. Biraz tasarruf edip kemerleri sıkar, sabırlı davranırsak tekrardan özlediğimiz günlere dönmemiz de daha kolay olacaktır.

▸ 2019'dan beklentileriniz nedir?

2019 yılının ekonomimiz açısından bir dengeleme yılı olacağını düşünüyorum. İlk şokların atlatıldığı, yeniden bir yükseliş trendinin temellerinin atıldığı bir yıl olacaktır. Dövizdeki 5-6'lı rakamlara alışacağımız, yatırımlarda katma değeri yüksek ürünlere yöneleceğimiz, seçici politikalar ile verimli projeler üreteceğimiz bir yıl olacaktır. Türkiye 2019 yılında ekonomik büyümesini sürdürecek ve enflasyonu kontrol altına alarak ekonomisini sağlam temellere oturtacaktır.

TÜRKİYE'YE SANAYİ 4.0 DESTEĞİ

SANAYİ 4.0, ÜRETİM SEKTÖRÜNDE GÜNLÜK İŞLERİN YÜKÜNÜ AZALTIP, GÜVENLİ BİLGİ AKIŞINI SAĞLAMADA ÇOK ÖNEMLİ BİR FARK YARATIYOR. BU SAYEDE DAHA VERİMLİ VE DAHA ERGONOMİK ÇALIŞMA İMKANI SAĞLANIYOR. BOSCH, BU ALANDA TÜRKİYE'DEKİ SANAYİCİLERE DANIŞMANLIK VE UYGULAMA DESTEĞİ VERİYOR



Sanayi 4.0'ın ilk öğelerini kendi operasyonlarına entegre eden şirket, bu noktada kendini hem önde gelen bir kullanıcı hem de sektöre hizmet sağlayan bir tedarikçi olarak konumlandırıyor. Bu alanda tüm dünyada önemli ilerlemeler kaydeden Bosch Grubu, 2020 yılı sonuna kadar kendi üretim tesislerinde, Sanayi 4.0 çözümleriyle 1 milyar Euro'ya eş değer bir tasarruf sağlamayı hedefliyor. Şirket, 2016 yılından bu yana otomotiv, tekstil ve beyaz eşya gibi çeşitli sektörlerde faaliyet gösteren Türkiye'deki 14 firmada, Sanayi 4.0 danışmanlık hizmetleri ve ihtiyaç analizi çalışmaları gerçekleştiriyor.

8 İLA 12 HAFTALIK BİR ÇALIŞMA PERİYODU

Sanayi 4.0 odaklı danışmanlık hizmetleri sadece üretim alanlarında değil, tüm ekosistemi içine dahil eden, hammadde girişinden üretime ve müşteriye sevkiyata kadar uçtan uca değer akışındaki tüm fonksiyonları kapsayacak şekilde 8 ila 12 haftalık bir çalışma periyodunda tamamlanıyor. Türkiye'deki bu danışmanlık hizmetlerini lokalde mevcut kadrosu ve uluslararası uzmanlarıyla birlikte yaklaşık 15 kişilik bir ekiple yürüten ve yapısını sürekli geliştirerek çalışmalarına devam eden Bosch, danışmanlık sürecinin sonrasında yatırımın geriye dönüşünü de (ROI) içerecek şekilde, firmaların iyileştirmeye açık alanlarına ait olmak üzere donanımsal ve yazılımsal ihtiyaçları içeren bir rapor sunuyor. Danışmanlık süreci sonrası Sanayi 4.0 odaklı çözüm uygulamalarını da kendi bünyesinde yer alan Bosch NEXEED yazılım portföyünden seçerek firmalara uyguluyor.

ŞİRKET, 2016 YILINDAN BU YANA OTOMOTİV, TEKSTİL VE BEYAZ EŞYA GİBİ ÇEŞİTLİ SEKTÖRLERDE FAALİYET GÖSTEREN TÜRKİYE'DEKİ 14 FİRMADA, SANAYİ 4.0 DANIŞMANLIK HİZMETLERİ VE İHTİYAÇ ANALİZİ ÇALIŞMALARI GERÇEKLEŞTİRİYOR

İNSAN HER ZAMAN ÇALIŞMALARIN ODAĞINDA YER ALACAK

Sanayi 4.0 odağında, hem danışmanlık hizmeti veren hem de kendi çözüm uygulamalarını sunan Bosch, önümüzdeki yıllarda üretim endüstrisindeki günlük çalışmalarda, Sanayi 4.0 kapsamında önemli değişiklikler yaşayacağının, ancak insanın her zaman çalışmaların odağında yer alacağının da altını çiziyor. Bosch NEXEED çözüm uygulamalarının kapsadığı alanlar ise şöyle sıralanıyor:

> IT altyapısı tasarımı ve yönetimi
> Dijital tedarik zinciri
> Planlama
> Ürün, süreç ve kalite izlenebilirliği
> Enerji yönetimi
> Akıllı ve kestirimci bakım sistemleri
> Kalite süreçleri
> Operatör destekleri
> Otomasyon
> Tüm süreçleri kapsayan veri analizi yönetimi

RAHMİ M. KOÇ BİLİM MADALYASI SAHİBİNİ BULDU

BU YIL KOÇ ÜNİVERSİTESİ TARAFINDAN 3'ÜNCÜSÜ VERİLEN KOÇ ÜNİVERSİTESİ RAHMİ M. KOÇ BİLİM MADALYASI'NIN SAHİBİ MİKRO VE NANO BİYOMEDİKAL ROBOTİK TEKNOLOJİLERİNE ÖNCÜ VE ÜSTÜN KATKILARINDAN DOLAYI PROF. DR. METİN SİTTİ OLDU. ALMANYA'DAKİ MAX PLANCK TOPLULUĞU'NUN TEK TÜRK ÜYESİ, CARNEGIE MELLON ÜNİVERSİTESİ'NDE SEÇKİN PROFESÖR VE STUTTGART ÜNİVERSİTESİ'NDE ONURSAL PROFESÖR UNVANLARINA SAHİP OLAN PROF. DR. METİN SİTTİ, ÖDÜLÜNÜ KOÇ HOLDİNG VE KOÇ ÜNİVERSİTESİ MÜTEVELLİ HEYET ŞEREF BAŞKANI RAHMİ M. KOÇ'UN ELİNDEN ALDI

İrem Sertbaş / irem.sertbas@platinonline.com

KOÇ ÜNİVERSİTESİ MÜTEVELLİ HEYET ŞEREF BAŞKANI **RAHMİ KOÇ**, **PROF. DR. METİN SİTTİ** VE KOÇ ÜNİVERSİTESİ REKTÖRÜ **PROF. DR. UMRAN İNAN**

Evrensel bilgi birikimine katkıda bulunan başarılı ve öncü bilim insanlarını ödüllendirmek ve bilimin gelişmesini teşvik etmek amacıyla başlatılan ödülü alan Prof. Dr. Metin Sitti, "Bilim, yürüttüğümüz onlarca çalışmanın ötesinde benim için aynı zamanda hayatın kendisi... Birlikte çalıştığım ekibim bana çok şey katan, onlara öğrettiklerim kadar onlardan öğrendiğim çok değerli bilim insanları, çok sevdiğim arkadaşlarımdır. Ekibimde çok farklı disiplinlerden çok sayıda araştırmacı bulunuyor. Bu farklı disiplinlerden gelen, farklı deneyimlere sahip insanların ortak akıllarının eseri olan çalışmalar çok daha etkili olacak ve geleceği şekillendirecektir" dedi. Rahmi Koç Müzesi'nde düzenlenen 2018 yılı Koç Üniversitesi Rahmi M. Koç Bilim Madalyası Ödül Töreni'ne, Koç Ailesi üyeleri, bilim ve akademi çevreleri, iş dünyasının önde gelen isimleri ve basın mensuplarının yanı sıra çok sayıda davetli katıldı.

"BİLGİNİN SANİYELER İÇİNDE DÜNYANIN ÖBÜR UCUNA ERİŞTİĞİ BİR ÇAĞDA YAŞIYORUZ"

Törende konuşan, Koç Üniversitesi Mütevelli Heyet Başkanı ve Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Ömer M. Koç, ödülün üçüncüsünü dünya çapında ses getiren ve diğer araştırmacılara ilham veren çalışmaları nedeniyle, dünyaca ünlü bir bilim insanına vermekten büyük gurur duyduklarını belirtti. Ömer M. Koç sözlerine şöyle devam etti: "Bilginin saniyeler içinde dünyanın öbür ucuna eriştiği bir çağda yaşıyoruz. Bizlere düşen, insanlık için bu denli önemli bilgiyi üreten, bunun için yılmadan çalışan tüm bilim insanlarına hak ettikleri desteği vermek ve aynı zamanda onların kıymetini bilip takdir etmektir."

KOÇ ÜNİVERSİTESİ MÜTEVELLİ HEYET BAŞKANI VE KOÇ HOLDİNG YÖNETİM KURULU BAŞKANI **ÖMER M. KOÇ**

"YENİ HEDEFİM; TIBBİ ROBOTLAR"

Almanya'daki Max Planck Topluluğu'nun tek Türk üyesi, Carnegie Mellon Üniversitesi'nde seçkin profesör ve Stuttgart Üniversitesi'nde onursal profesör unvanlarına sahip olan Prof. Dr. Metin Sitti, ödülünü aldıktan sonra şöyle konuştu: "Japonya'da, Tokyo Üniversitesi'nde ilk gittiğimde akıllı robotlar üzerine çalışıyordum. Orada beni küçük robotlarla çalışmaya yönelttiler. Ama küçük robotlar daha da meydan okuyucu bir konu olarak dikkat çekiciydi, hatta o zamanlar nano robotlar yoktu. Berckley'de bütün robotları küçültecek çok ilginç bir proje karşıma çıktı. O zamanlar mekanik olarak uçan sinek boyutunda bir robot algılamak, düşünmek bile akıllara gelmeyecek kadar yeni ve olmayan bir şeydi. Sonra Berckley'de araştırmacı olarak 3 yıl bu proje ve değişik projelerde ABD'de çalıştım. Bugün geldiğim noktada, kariyerimde yeni hedefim tıbbi robotlar. Çünkü bence küçük robotların hem bilimsel hem de toplumsal olarak en önemli uygulaması tıp alanında olacak."

Türkiye'de Sanayi 4.0 **dönüşümü başladı.**

Siz de bu dönüşümün içinde yer almak istiyorsanız, fabrikalarımız ve Ar-Ge çalışmalarımızdan edindiğimiz deneyimimizle, üretimden lojistiğe kadar tüm değer akışlarında, Sanayi 4.0 danışmanlığı, uygulama hizmeti ve proje desteği ile yanınızdayız!

BOSCH
Yaşam için teknoloji

Ayrıntılı bilgi için:
sanayidegelecek.com
i4.0@tr.bosch.com

65 MİLYON DOLAR İHRACAT HEDEFİ

TÜRKİYE'NİN YÜZDE 100 YERLİ SERMAYELİ İLAÇ ŞİRKETİ NOBEL İLAÇ, 2018 YILINI 65 MİLYON DOLAR SEVİYESİNDE BİR İHRACATLA KAPATMAYI HEDEFLİYOR. NOBEL İLAÇ GENEL MÜDÜRÜ HAKAN ŞAHİN, "TÜRKİYE İLAÇ SEKTÖRÜNDE CİDDİ BİR DIŞ TİCARET AÇIĞI VERİRKEN BİZ HAMMADDE VE ÜRÜN İTHALATIMIZIN İKİ KATI KADAR İHRACAT YAPIYORUZ" DİYOR

Dalida Özatay Erus / dalida.ozatay@platinonline.com

NOBEL İLAÇ GENEL MÜDÜRÜ **HAKAN ŞAHİN**

Yüzde 100 yerli sermayeli Nobel İlaç, hem yurt içinde hem de yurt dışında daha da rekabetçi olabilmek adına yatırımlarına devam ediyor. Yıl içinde Düzce'deki üretim tesisinde tam otomatik bir depoyu hayata geçiren şirket, yıl sonuna kadar da Çerkezköy'deki Ulkar Kimya'da Ar-Ge merkezini açmayı hedefliyor. Diğer yandan Marmara Teknokent'de biyoteknoloji Ar-Ge tesisini kuran Nobel İlaç, 2019 yılı başında da Düzce'deki fabrikada yeni enjektabl tesisi açacak. İlaç alanında Türkiye'nin ilk Ar-Ge merkezini 2002'de açtıklarını belirten Nobel İlaç Genel Müdürü Hakan Şahin, Ar-Ge çalışmaları ve yeni yatırımları hakkında bilgi veriyor.

▸ Nobel İlaç'ın gelecekte global ekonomide nasıl bir konuma ulaşması hedefleniyor?

Moğolistan'dan Adriyatik kıyısına kadar 10 milyon kilometrekarede şirketlerimiz ve temsilciliklerimizle, markalarımızı tanıtıyoruz. Batı Avrupa'da Almanya merkezli ruhsatlandırma yapıp Avrupa'nın en önemli ilaç pazarlarına bitmiş ürün ihracatı yapıyoruz. Ayrıca Orta Doğu, Afrika ve Güney Asya'ya da ihracatımız var. Türkiye ilaç sektöründe ciddi bir dış ticaret açığı verirken biz hammadde ve ürün ithalatımızın iki katı kadar ihracat yapıyoruz. 2018'i 65 milyon dolar seviyesinde bir ihracatla kapatmayı öngörüyoruz. Kazakistan'daki Nobel AFF ve Özbekistan'daki Nobel Pharmsanoat fabrikalarımızdaki üretimleri de eklediğimizde yurt dışındaki toplam satışımız 135 milyon dolar seviyesine ulaşıyor. 'İnsan sağlığı için dünyanın her köşesinde güvenilir ve erişilebilir ürünler sunma' vizyonumuzla 1 milyar dolar ciroya ulaşma hedefimizde, üçte ikilik payın yurt dışı pazarlardan gelmesini öngörüyoruz. Yani bu rakamı 4 katına çıkarmayı hedefliyoruz.

"NADİR HASTALIKLARIN TEDAVİSİNDE KULLANILAN ETKEN MADDELERİ ÜRETİYORUZ"

▸ Ar-Ge çalışmalarında hangi konulara odaklanıyorsunuz?

2002 yılında Fargem (Farmasötik Araştırma Geliştirme Merkezi) A.Ş. adıyla Türkiye'nin ilaç alanında ilk Ar-Ge merkezini açtık ve 2014'de de T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'ndan onayımızı aldık. Ar-Ge çalışmalarını artırdığımız Ulkar Kimya hammadde sentez tesisimiz için de bu yılın sonunda aynı onayı almayı hedefliyoruz. Türkiye'deki sayılı sentez

Ar-Ge birimlerinden birisine sahip olmamız, özellikle hammaddenin özel kristal yapısını koruyan patentlerin aşılmasında Nobel adına avantaj sağlıyor. Bunun sonucunda son üç yıldır, tip 1 herediter tirozinemi genetik metabolizma bozukluğu ve IPF (idiyopatik pulmoner fibrozis) akciğer sertleşmesi olarak adlandırılan nadir hastalıkların tedavisinde kullanılan etken maddeleri tesislerimizde üretiyor, bitmiş ürün haline getiriyoruz. Ayrıca Ar-Ge merkezimiz üniversitelerle iş birliği halinde, piyasadaki ilaçlardan daha düşük dozda, aynı etkide, daha az yan etkiye sahip hibrit ilaç formlarını geliştirmek için çalışmalar yapıyor. TÜBİTAK-MAM ile yürüttüğümüz, baş boyun kanserlerini hedefleyen Türkiye'nin ilk yerli biyobenzer ilacının geliştirilmesi ve üretilmesi projesi olan BIOSIM kapsamında Ar-Ge çalışmalarında sona yaklaşıyoruz. Gebze Marmara Teknokent'te kurduğumuz tesis, dünyada biyoteknoloji alanındaki en güncel teknolojilere sahip. Monoklonal antikor üretim teknolojisinde yetkinliğimizi artırarak başka şirketlere de hücre geliştirme alanında destek olmayı hedefliyoruz.

Nobel İlaç'ın Endüstri 4.0 yatırımları neler?

Endüstri 4.0 için 3E adını verdiğimiz bir sloganımız var; Etkin, Entegre, E-dönüşüm. Düzce'de 18 bin paletlik tam otomatik depoyu 2018 başında devreye aldık. E-Nova (Nobel Operasyonel Verimlilik Atölyesi) ile üretim hatlarımızdan verimlik ve duruş bilgilerini çekerek çalışanlarımızın vardiya esnasında performanslarını anlık takip etmelerini sağladık. Nesnelerin interneti (IoT) sayesinde ise enerji kullanımında tasarruf sağlayabilir miyiz diye araştırıyoruz. Faaliyette olduğumuz 20 ülkedeki satış ve pazarlama süreçlerini uçtan uca yönettiğimiz CRM/CLM projemizle IDC Türkiye Akıllı Üretim Teknoloji Ödülleri'nde 2017 'Kurumsal Dönüşüm' kategorisinde birincilik, 'Müşteri Deneyimi' kategorisinde ikincilik ödülünü aldık. 2018 yılında da yüksek depo projemizin EWM uygulaması ile kurumsal dönüşüm ve mobilite alanlarında ikincilik ödüllerine layık görüldük. Farklı

NOBEL İLAÇ, MALEZYA HÜKÜMETİ TARAFINDAN DESTEKLENEN BİR KAMU AR-GE KURULUŞU OLAN INNO BIO VENTURES İLE YAPTIĞI İŞ BİRLİĞİ NETİCESİNDE, HEM BİYOTEKNOLOJİK ÜRÜN GELİŞTİRMEDE KARŞILIKLI BİLGİ VE DENEYİM PAYLAŞIMI HEM DE GÜNEY ASYA PAZARLARI İÇİN BELİRLENEN PORTFÖYÜ MALEZYA'DAN BAŞLAYARAK ASYA PASİFİK ÜLKELERİNE DAĞITMAYI HEDEFLİYOR

tedarikçilerden birçok değişik Endüstri 4.0 uygulama önerileri de geliyor.

"HER YIL DENETİMDEN GEÇİYORUZ"

Yer aldığınız sektörde 'kurumsal itibar' önemli bir madde... Güven ve şeffaflık konusunda neler yapıyorsunuz?

İlaç şirketleri için kalite güvence sistemleri olmazsa olmazlar arasında. 50'ye yakın ülkeye ihracat yaptığımız için

uzun yıllardır Türkiye yerel otoritesinin haricinde, Almanya başta olmak üzere, Rusya'dan Kenya'ya, Bulgaristan'dan Suudi Arabistan'a birçok ülkenin kalitede iyi üretim uygulamaları (GMP) denetlemelerinden başarıyla geçiyoruz. Küresel oyuncu olmak isteyen ilaç şirketleri, kalite güvence sistemlerinin ötesinde kurumsal itibar ve kurumsal yönetişim yetkinliklerine de sahip olmalı. 2018'de Deloitte'un ilk defa bu yıl Türkiye'de başlattığı 'En İyi Yönetilen Şirketler' ödülüne layık görülen tek ilaç şirketi olduk. Kurumsal yatırımcılara tahvil satışımızla ilgili son üç yılda iki defa derecelendirmeye tabi tutulduk. Türkiye'nin içinde bulunduğu zorlu koşullara rağmen, uzun vadeli TR A (ortalamanın üzerinde kredi kalitesi) kısa vadeli TR A2 (güçlü borç ödeme kabiliyeti) derecelerini alma başarısını gösterdik. Dünya Bankası'nın alt kuruluşu olan IFC'nin biyoteknoloji projemiz için verdiği 25 milyon dolar tutarındaki kredi, hem finansal ve kurumsal performansımızı hem de ilaç regülasyonlarına ve sürdürülebilirlik standartlarına gösterdiğimiz yüksek uyumu tescilledi.

NOBEL İLAÇ, GELECEK İÇİN HANGİ NOKTALARA YATIRIMA ODAKLANIYOR?

Önceliğimiz, biyoteknolojik ürünlerin Türkiye'de geliştirilmesi ve rekabetçi maliyetlerle üretilmesi. İlk etapta 12 biyoteknolojik molekülü Türkiye'de üreterek ülkemizin bu alandaki yurt dışı bağımlılığını ve dış ticaret açığını azaltmayı hedefliyoruz. Son iki yılda hızlı yükselen döviz kurlarının ilaç fiyatlarına sınırlı yansıması sebebiyle, ilaç şirketlerinin yatırım güçleri azalmış durumda. Devletimizin ilaç sektöründe yerelleşme vizyonu çerçevesinde, katma değeri yüksek diğer teknolojilere giriş için de fizibilite çalışmalarımız devam ediyor. Kazakistan ve Özbekistan'daki üretim tesislerimizin hem kapasitesini hem de ürün yelpazesini artırırken küresel anlamda daha güçlü bir oyuncu olabilmek için Rusya gibi birkaç kritik yurt dışı pazarında üretim tesisi kurma veya satın alma planımız var.

BİST'İN 'PRESTİJ ENDEKSİ'NDE ŞİRKET SAYISI 50'YE ÇIKTI

2014 YILINDA AÇILAN BORSA İSTANBUL (BİST) SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK ENDEKSİ, ŞİRKETLERİN BELLİ KRİTERLERİ YERİNE GETİRDİKTEN SONRA KENDİLERİNE YER BULABİLDİKLERİ PRESTİJLİ BİR ENDEKS. OPERASYONLARINA YALNIZCA KÂR ODAKLI BAKMAK YERİNE, HEM KENDİ İÇERİSİNDE HEM DE PAYDAŞLARINA SÜRDÜRÜLEBİLİR BİR DEĞER YARATAN ŞİRKETLER, KÜRESEL REKABETTE DE ÖN PLANA ÇIKIYOR. BU DURUM DA NİTELİKLİ YATIRIMCILARIN DİKKATİNDEN KAÇMIYOR... BU PARALELDE BİST SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK ENDEKSİ'NE KASIM 2018-EKİM 2019 DÖNEMİNDE ALTI YENİ ŞİRKET DAHA EKLENMİŞ OLURKEN, ENDEKSTEKİ ŞİRKET SAYISI DA 44'TEN 50'YE YÜKSELDİ

Mustafa Gündoğdu / mustafa.gundogdu@platinonline.com

Borsa İstanbul (BİST), endekste işlem gören şirketlerin çevresel, sosyal ve kurumsal yönetim konularındaki risklerine ilişkin politikalar oluşturmak amacıyla dört yıl önce Sürdürülebilirlik Endeksi'ni oluşturdu. Belirli kriterlere göre belirlenen Sürdürülebilirlik Endeksi'nde bugün itibariyle toplam 50 adet şirket yer alıyor. Endeks kapsamında, şirketlerin kurumsal sürdürülebilirlik alanındaki başarısı yönetim anlayışı, yaratılan ekonomik değer, çalışan katılımı, iş sağlığı ve güvenliği, çevre, iklim değişikliği ile mücadele ve toplumsal gelişime katkı gibi konulardaki faaliyetleri değerlendiriliyor.
Bu bağlamda BİST Sürdürülebilirlik Endeksi'nin Kasım 2018-Ekim 2019 dönemi şirketleri de belirlenmiş oldu…

2014'TE DEVREYE GİRDİ

BİST Sürdürülebilirlik Endeksi'nin amacı, Borsa İstanbul'da işlem gören ve kurumsal sürdürülebilirlik performansları üst seviyede olan şirketlerin yer alacağı bir endeks oluşturulması, Türkiye'de ve özellikle Borsa İstanbul şirketleri arasında sürdürülebilirlik konusundaki anlayış, bilgi ve uygulamaların artması olarak belirlenmiş durumda. Kasım-Ekim olmak üzere bir endeks dönemini içeren BİST Sürdürülebilirlik Endeksi, 4 Kasım 2014 tarihinden itibaren XUSRD koduyla fiyat ve getiri olarak hesaplanmaya ve yayınlanmaya başladı.

BİST Sürdürülebilirlik Endeksi için 2014 yılında BİST-30 Endeksi'nde yer alan şirketler, 2015 yılında ise BİST-50 Endeksi'nde yer alan şirketler değerlemeye tabi tutuldu. 2016 yılından itibaren değerlemeye tabi şirketler listesi, BİST-50 Endeksi şirketlerine ek olarak, BİST-100 şirketlerinden gönüllü olanları da kapsayacak şekilde genişletildi.

50 ŞİRKET BULUNUYOR

BİST Sürdürülebilirlik Endeksi'ndeki hisseler, yabancıların en fazla ilgi gösterdikleri hisseler arasında yer alıyor. Bu endekse dahil hisselerin toplam değerinin yüzde 64,90'ı yabancı saklamasında bulunuyor. Kasım 2014'te 15 şirketle başlayan BİST Sürdürülebilirlik Endeksi bugün 50 şirkete ulaşmış durumda. Yeni dönemde 71 şirketin değerlemeye tabi tutulduğunu da hatırlatalım. BİST-100 Endeksi küresel şoklar paralelinde yılbaşından bu yana yaklaşık yüzde 22 oranında gevşerken, BİST Sürdürülebilirlik Endeksi ise yüzde 13'lük bir değer kaybı yaşadı. Endekse dahil olabilmek için firmaların BİST Sürdürülebilirlik Endeksi Araştırma Metodolojisi koşullarını yerine getirmesi gerekiyor. Bu şartları taşıyan hisseler geçen dört yıllık zaman diliminde neredeyse dört katına çıktı. Her geçen gün şirketlerin bu endekste yer alma isteklerine bağlı olarak BİST Sürdürülebilirlik Endeksi'ndeki hisse sayısı artarken, buna bağlı olarak yatırımcılar da bu endeksi daha fazla takip etme ihtiyacı duyuyor.

ENDEKSİN ARAŞTIRMA METODOLOJİSİ İÇİNDE ÇEVRE, BİYOÇEŞİTLİLİK, İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ, YÖNETİM KURULU YAPISI, RÜŞVETLE MÜCADELE, İNSAN HAKLARI, TEDARİK ZİNCİRİ, SAĞLIK, GÜVENLİK VE BANKACILIK KRİTERLERİ GİBİ DOKUZ AYRI DEĞERLERLENDİRME BAŞLIĞI BULUNUYOR

ENDEKS NEYİ AMAÇLIYOR?

BİST Sürdürülebilirlik Endeksi'nin amacı, Borsa İstanbul'da işlem gören ve kurumsal sürdürülebilirlik performansları üst seviyede olan şirketlerin yer alacağı bir endeks oluşturulması, Türkiye'de ve özellikle Borsa İstanbul şirketleri arasında sürdürülebilirlik konusundaki anlayış, bilgi ve uygulamaların artması şeklinde tanımlanıyor.

Borsaların çevresel, sosyal, kurumsal yönetim konularındaki risklerine ilişkin politika oluşturmaları sürecinde şirketlere yol gösteren ve şirketlerin sürdürülebilirlik politikalarına ilişkin bilgiyi de sorumlu yatırımcılara ileten bir platform oluşturmak gibi çok önemli bir misyona sahip olduğu düşüncesinden hareketle, Borsa İstanbul ile Ethical Investment

AYGAZ GENEL MÜDÜRÜ
GÖKHAN TEZEL

"KOÇ TOPLULUĞU İLKELERİNE BAĞLIYIZ"

"Sektördeki lider konumumuz ve finansal performansımızın yanı sıra çevresel, sosyal ve kurumsal yönetim alanındaki performansımızın da yansıması olması açısından, BİST Sürdürülebilirlik Endeksi'nde Aygaz olarak yer almaktan dolayı gurur duyuyoruz. 2008'den bu yana Küresel Raporlama Girişimi (GRI) Standartları doğrultusunda Sürdürülebilirlik Raporu yayınlıyoruz. Marka itibarımıza ulusal ve uluslararası alanda değer katan endekste yer almak, Koç Topluluğu değer ve ilkelerine bağlı kalarak doğaya ve çevreye saygılı bir şekilde ekonomiye sunduğumuz katkının da kanıtı niteliğinde. Üretimde doğaya saygılı teknolojiler kullanıyoruz. Çevre koruma bilincini, tüm kademelerimize ve iş süreçlerimize yerleştirerek, üretim ve işletme kademelerimizde enerji tasarrufuyla enerji verimliliğini artırmaya özen gösteriyoruz. Müşterilerimizin hayatlarında önemli bir yer tuttuğuna inandığımız ürünlerimizi geliştirirken, tüm alanlarda kullanıcı dostu olmalarına özen gösteriyoruz."

GLOBAL YATIRIM HOLDİNG
YÖNETİM KURULU ÜYESİ
SERDAR KIRMAZ

"İTİBAR VE REKABET AÇISINDAN AVANTAJ SAĞLIYOR"

"Global Yatırım Holding olarak yeni dönemle birlikte ikinci defa BİST Sürdürülebilirlik Endeksi'nde yer alıyoruz. Adil, sorumlu ve hesap verilebilir yönetim anlayışımız, etik ilkeler, çevresel sürdürülebilirlik, çalışma ortamında insan hakları, iş sağlığı ve güvenliği, tedarikçi ilişkileri ve toplumsal katkılarımızı işimizin ayrılmaz bir parçası olarak görüyoruz. Bu doğrultuda, sürdürülebilirlik çalışmalarımızı, rüşvet ve yolsuzlukla mücadele politikamız, çevre politikamız ve sürdürülebilirlik yönetimi ve sürdürülebilirlik komitesi görev ve çalışma esasları gibi farklı politikalar çerçevelerine bağlı olarak yönetiyoruz. Bu endekste yer almak başta yatırımcılar olmak üzere tüm paydaşlar nezdinde şirketlere hem itibar hem de rekabet açılarından avantaj sağlıyor. Ayrıca endeks, şirketlerin çevresel, sosyal ve yönetişim (ÇSY) alanlarındaki paylaşımlarını artırmaları ve performanslarını ilerletmeleri adına önem taşıyor."

Research Services Limited (EIRIS) arasında şirketlerin çevresel, sosyal ve kurumsal yönetim konularındaki performanslarını baz alan BİST Sürdürülebilirlik Endeksi'nin hesaplanması amacıyla bir iş birliği anlaşması imzalandı.

GETİRİDE HANGİ ŞİRKETLER ÖNDE?

Endeks içinde en pozitif performansı gösteren şirketler olarak Tekfen Holding, THY, Kordsa, Soda Sanayi ve Vestel Beyaz Eşya öne çıkıyor. GCM Menkul Kıymetler Araştırma Uzmanı Enver Erkan, Tekfen Holding'in mali durumunun olumlu olduğunu belirtirken, yurt dışında bekleyen iş miktarının da fazla olduğunu söylüyor. "THY açısından, olumlu trafik verileri ve artan doluluk oranları pozitif, özellikle turizm sezonu bitmesine rağmen eylül ve ekim aylarında da trafik verilerinde geçen seneye göre artış devam etti. Artı olarak İstanbul Havalimanı da operasyonel olarak artı bir pozitiflik katacak. Soda Sanayii'nin ve genel olarak Şişecam Topluluğu'nun nakit pozisyonu sağlıklı ve döviz varlığı var. Ciro ve kârlılığı sürdürülebilir seviyelerde. Kordsa da iyi bilançolar açıklarken, dokuz aylıkta da kârını geçen yıla göre iyi oranda artırdı" diyen Erkan, Vestel Beyaz Eşya'nın da hem ihracattan girdi elde ettiğini, hem de yıl sonuna kadar olacak ÖTV ve KDV indirimlerinin sektöre getireceği canlanmadan da olumlu etkilenebileceğini belirtiyor.

YATIRIMCI NASIL BAKIYOR?

Sürdürülebilirliğin kelime anlamı üzerinden çıkarım yapılması, aslında yetenrince ipucu veriyor. Enver Erkan da kârlılıkta sürdürülebilirliğin, büyümede sürdürülebilirliğin, faaliyetlerde sürdürülebilirliğin, kurumsallıkta sürdürülebilirliğin; profesyonel, verimlilik odaklı, proaktif ve profesyonel yaklaşım içeren bir yönetim anlayışını aklımıza getirdiğini hatırlatıyor. "Bu kapsamda da, endeks içinde yer alan şirketlerin değerlendirme kriterlerinde esas alınan normların da uluslararası normlar olması son derece önemli. Bu endeksteki şirketler, iyi yönetilen ve kurumsal sürdürülebilirliği olan şirketler. Şirketlere sadece kâr odaklı bir şekilde de bakılmıyor; çevresel, sosyal, ekonomik etkilerin hepsi, değerlendirme kriterleri içinde" diyen Erkan, BİST-30 ve 50 endekslerindeki şirketlerin doğrudan değerlendirmeye alındığını ve çoğu şirketin de bu endeksin içinde yer aldığına dikkat çekiyor.

ANADOLU CAM DAHİL OLDU

2018 yılında BİST Sürdürülebilirlik Endeksi'ne ilk defa dahil edilen şirketlerden Anadolu Cam'ın, yapılan değerleme sonucunda 2015 yılı itibariyle yayınladığı sürdürülebilirlik raporu ve uygulamaları arasında çevre politikası, çevre yönetim

ENDEKSİN HESAPLANMAYA BAŞLANMASIYLA KURUMSAL RİSKLERİNİ VE FIRSATLARINI ETKİN BİR ŞEKİLDE YÖNETEN ŞİRKETLERE REKABET AVANTAJI SAĞLANIRKEN, BU ŞİRKETLERE SERMAYE ÇEKMEK VE FİNANSMAN SAĞLAMAK AMACIYLA, ÜZERİNE YENİ YATIRIM ÜRÜNLERİ GELİŞTİRİLEBİLEN, YATIRIM YAPILABİLİR BİR ENDEKS ORTAYA ÇIKMIŞ OLUYOR

LOGO YAZILIM İCRA KURULU BAŞKAN YARDIMCISI VE CFO'SU
GÜLNUR ANLAŞ

"SÜRDÜRÜLEBİLİR YETKİNLİK, ANA REKABET UNSURU OLDU"

"Şirketlerin artık kâr odaklılığının yanında; diğer faaliyetlerinde de tüm paydaşlarını, toplumu ve doğal çevreyi gözeten bir bakış açısı yakalaması gerekiyor. Zira günümüzde bütün bu süreçleri kapsayan sürdürülebilirlik yetkinlikleri, modern iş hayatının ve hatta rekabetin temel unsurlarından biri haline geldi. Logo açısından Sürdürülebilirlik Endeksi'nde yer almak, sürdürülebilirliğimizi temin etme ve müşterilerimize en üst seviyede değer yaratma konusundaki sorumluluk bilinciyle daha sistematik kurallar geliştirmemizi sağladı. İş etiği, iş sağlığı ve güvenliği, çevresel sürdürülebilirlik konuları başta olmak üzere her konuda daha sistemli ilerliyor; kurumsal yönetim endeksine dahil bir firma olarak iş etiği politikamız ile çalışanlar, tedarikçiler, müşteriler, pay sahipleri, diğer menfaat sahipleri ve kamuoyu ile ilişkileri düzenliyoruz. Böylelikle faaliyetlerimizde küreselleşme ve bölgesel bir güç olma yolunda ilerleyen bir şirket olarak kalıcı katma değer yaratmaya devam ediyoruz."

POLİSAN HOLDİNG CEO'SU
EROL MİZRAHİ

"TÜM İŞTİRAKLERİMİZDE SÜRDÜRÜLEBİLİRLİĞİ ESAS KILDIK"

"Polisan olarak, koordinasyonu Avrupa Kimya Sanayi Konseyi tarafından yürütülen Üçlü Sorumluluk Programı'na 1999 yılında dahil olduk, 2006'da çevre yönetim sistemimizi kurduk. İklim değişikliği ile mücadelede yerimizi almak üzere 2012 yılında karbon ayak izimizi hesaplamaya başladık. Holding şirketlerimizden Polisan Kansai Boya ve Poliport Kimya ile sektörlerinde karbon ayak izini hesaplayan ilk Türk şirketleri olduk. 2010 yılından itibaren ihtiyaç duyduğumuz tüm enerji kaynaklarını sistem yaklaşımıyla yönetmeye başladık, bu çalışmaları belgelendirmeye karar verdik ve 2015 yılında ISO 50001 sertifikamızı aldık. Polisan Boya'nın 2013 yılında başlattığı Yaşam Döngüsü Değerlendirmesi (LCA) 2015 yılında sonuçlandı. Yaşam Döngüsü Değerlendirmesi sonrasında, Polisan Boya dört ürünü için Çevresel Ürün Beyanı (Environmental Product Declaration 'EPD') Sertifikası almaya hak kazandı."

Doğaya
DÖNÜŞ
SARAR
SARAR.COM | SHOP.SARAR.COM

sistemi ve raporlama, iklim değişikliği ile mücadele, kurumsal yönetim ilkeleri, yolsuzlukla mücadele ve insan hakları politikaları ile iş sağlığı ve güvenliği yaklaşımları değerlendirildi ve endekse dahil edilmesi uygun bulundu.

Anadolu Cam yetkilileri, endekse dahil edilmelerinin, kurumsal şeffaflık ve hesap verilebilirlik ilkesi çerçevesinde sürdürülebilirlik alanında risk yönetimi becerilerini geliştirme imkanı sağlayacağını belirtiyor. "Endekse dahil olmak Anadolu Cam'ın sorumlu üretim ve tüketim anlayışını bir kez daha kanıtladı ve sürdürülebilirlik ilkelerini benimsemiş paydaşlarının ve kamuoyunun nezdinde marka bilinirliğini ve itibarını artırdı" diyen yetkililer, endekste yer almanın, yatırımcıların sürdürülebilirlik ve kurumsal sosyal sorumluluk ilkelerini benimseyen şirketleri ayırt etmelerini sağlayan önemli bir fırsat olarak görüldüğünü dile getiriyor.

ARÇELİK YİNE YENİ YENİDEN

Sürdürülebilirlik alanında küresel ölçekte öncü çalışmalar yürüten Arçelik de, Borsa İstanbul'da işlem gören ve kurumsal sürdürülebilirlik alanında en iyi performans gösteren şirketlerin yer aldığı BİST Sürdürülebilirlik Endeksi'nde ilk günden bu yana yer alan şirketlerden.

ENDEKS, ŞİRKETLERİN, KÜRESEL ISINMA, DOĞAL KAYNAKLARIN TÜKENMESİ, SU KAYNAKLARININ AZALMASI, SAĞLIK, GÜVENLİK, İSTİHDAM GİBİ TÜRKİYE VE DÜNYA İÇİN ÖNEMLİ OLAN SÜRDÜRÜLEBİLİRLİĞE İLİŞKİN MESELELERE NASIL YAKLAŞTIKLARINI ORTAYA KOYARKEN; YAPTIKLARI FAALİYETLERİN, ALDIKLARI KARARLARIN BAĞIMSIZ BİR GÖZLE DEĞERLENDİRİLMESİNİ SAĞLIYOR

Arçelik'in sürdürülebilirlik alanındaki çalışmaları uluslararası düzeyde de pek çok ödüle ulaşmış durumda. Arçelik, Birleşmiş Milletler Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri doğrultusunda güncellediği 10'uncu Sürdürülebilirlik Raporu ile Amerikan İletişimciler Derneği (LACP- League of American Communications Professionals) tarafından Golden Awards-Altın Ödül'e layık görüldü. Şirket, iki yıl üst üste Dow Jones Sürdürülebilirlik Endeksi (DJSI) Gelişmekte Olan Piyasalar Kategorisi'ne giren tek Türk sanayi şirketi oldu. Arçelik, ayrıca Londra Borsası'nın bünyesindeki FTSE Russell tarafından, güçlü çevresel, sosyal ve yönetişim performansı gösteren şirketlerin ölçümlendiği FTSE4Good Gelişmekte Olan Piyasalar Endeksi'nde de 2016 yılından beri yer alıyor.

TÜRKTRAKTÖR 3'ÜNCÜ KEZ ENDEKSTE

Türk otomotiv sektörünün en köklü üreticilerinden TürkTraktör, ilk kez Kasım 2016'da dahil oldukları Sürdürülebilirlik

ALTI YENİ ŞİRKET EKLENDİ

Borsa İstanbul tarafından yapılan açıklamaya göre endekse bu yıl altı yeni şirket dahil olurken, endekste bir önceki dönemde yer alan 44 şirketin tamamı da yerini korudu. Endekse bu yıl dahil olan şirketler ise Aksa, Anadolu Cam, Anel Elektrik, Aygaz, Global Yatırım Holding ve Şekerbank oldu.

ZORLU ENERJİ CEO'SU
SİNAN AK

"SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK, TÜM İŞ SÜREÇLERİMİZE ENTEGRE OLDU"

Büyüme modelini oluştururken sürdürülebilirliği merkeze konumlandırdıklarını ve tüm çalışmalarına yol gösteren bir kılavuz olarak gördüklerini dile getiren Zorlu Enerji'nin CEO'su Sinan Ak, geçtiğimiz günlerde yayımlanan 5. Sürdürülebilirlik Raporlarındaki olumlu verilerin ardından; BİST Sürdürülebilirlik Endeksi'nde de üçüncü kez yer aldıklarını ifade ediyor. Sinan Ak konuyla ilgili, "Yenilikçi yaklaşımlarla yerli ve yenilenebilir kaynaklardan enerji üretirken sürdürülebilirliğin ana eksenleri olan sosyal, çevresel ve ekonomik alanlarda Türkiye'nin geleceğine her yıl daha fazla katkı sunuyoruz. Zorlu Enerji'nin sürdürülebilirlik politikalarını, iklim değişikliği ile mücadele, sera gazı emisyonlarının yönetimi, su ayak izinin azaltılması, enerji verimliliği, sorumlu iç ve dış paydaş diyaloğu ve doğal kaynakların korunması gibi kavramlar doğrultusunda şekillendiriyoruz" yorumunu yapıyor.

Endeksi'nde bu yıl da dahil edilerek, listede yerini korudu ve üçüncü defa endekste olmaya devam etti. TürkTraktör Mali İşlerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı (CFO) Ahmet Canbeyli, kurumsal yönetim alanında ise SPK Kurumsal Yönetim İlkeleri ile şeffaflık, hesap verebilirlik, adillik ve sorumluluk kavramlarını benimsediklerini; çalışmalarını da bunlar kapsamında yürüttüklerini ifade ediyor. "Kurumsal yönetim notumuz, SPK'nın yetkilendirdiği SAHA tarafından 2018 yılında 10 üzerinden 9.22 olarak açıklandı. Bu değerlendirmeyle, 50'den fazla şirketin bulunduğu BİST Kurumsal Yönetim Endeksi'ndeki yerimizi de korumuş olduk" diyen Canbeyli, TürkTraktör olarak bu endekste yer almalarının, sürdürülebilirlik adına hayata geçirdikleri tüm çalışmalarının bağımsız bir gözle değerlendirilmesini sağladığını kaydediyor. Bu süreç de, hem kamuoyu hem de yatırımcılar nezdinde şirket itibarının artırılmasına önemli katkı sağlıyor.

LOGO, İSTİHDAMA KATKI SAĞLADI

Endekse geçen yılın ardından bu yıl da dahil edilen Logo Yazılım'ın icra kurulu başkan yardımcısı ve CFO'su Gülnur Anlaş, Sürdürülebilirlik Endeksi'ne şu şekilde dahil edildiklerini dile getiriyor: "Yedi kişinin yıllık elektrik tüketimine denk enerji tasarrufu ve bir çamaşır makinesinin 10 bin 700 kez çalışarak harcadığı su miktarına denk su tasarrufu sağladık. 150 kişinin sebep olduğu yıllık elektronik atığın geri dönüştürülmesi, 780 ağacın dikimine eşdeğer CO2 salımının önlenmesi ve toplumsal yatırımlarda üç kat artış gibi çalışmalarımızla sürdürülebilir adımlar attık. Ülkenin geleceği gençliğe yaptığımız önemli yatırımlardan biri olan Logo Akademi, 2012'den bu yana lise, meslek lisesi, üniversiteler ve iş ortaklarına yazılım eğitimi vermeyi sürdürüyor. Logo Akademi, 2017'de toplam 2 bin 206 kişiye eğitim verdi." Kurulduğu yıldan bu yana 4 bine yakın kişiye eğitim veren Logo Akademi'nin 2 binden fazla öğrencisi bilişim sektöründe çeşitli pozisyonlarda istihdam imkanı bulurken, şirket aldığımız önlemler sayesinde 2017'de yıllık yaklaşık 21bin kWh enerji tasarrufu sağladı ve su tüketimini azalttı.

ENDEKS, ŞİRKETLERE KURUMSAL SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK PERFORMANSLARINI YEREL VE KÜRESEL ANLAMDA KARŞILAŞTIRMA İMKANI VERİYOR. ENDEKS İLE AYRICA İYİLEŞTİRME YAPMAK VE YENİ HEDEFLER BELİRLEMEK İÇİN BİR PERFORMANS DEĞERLENDİRME ARACI SUNULURKEN, KURUMSAL ŞEFFAFLIK VE HESAP VEREBİLİRLİKLERİ İLE SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK KONULARINA İLİŞKİN RİSK YÖNETİM BECERİLERİNİ GELİŞTİRME İMKANI SAĞLANMIŞ OLUYOR

KORDSA NOTUNU YÜKSELTTİ

Kordsa da BİST Sürdürülebilirlik Endeksi'nde üçüncü yılına giren şirketlerden. Her geçen yıl notlarını yükseltirken konumlarını kuvvetlendirdiklerini dile getiren Kordsa CEO'su Ali Çalışkan, bu yıl gerek geliştirdikleri çevre dostu ürünler, gerekse çevreye bıraktıkları ayak izi konusunda tesislerinde yaptıkla-

TAV HAVALİMANLARI BAŞKAN YARDIMCISI VE CFO'SU
BURCU GERİŞ

"İLK GÜNDEN BERİ ENDEKSE DAHİLİZ"

"Odaklandığımız başlıklar arasında kurumsal yönetim, yolsuzlukla mücadele, yolcu memnuniyeti ve erişilebilirlik, çalışanlarımızın kişisel ve profesyonel gelişimi, işyerinde çeşitlilik ve kapsayıcılık, enerji verimliliği ve emisyon kontrolü, yerel toplulukların gelişimine katkı sunmak yer alıyor. Bu kapsamda elde ettiğimiz kazanımlar arasında yönetim kurulunda kadın üye oranını yüzde 25'in üzerine çıkartmayı, İzmir ve Ankara havalimanlarımızın emisyonlarını nötralize ederek Avrupa'nın en çevreci havalimanları arasına girmesini, yerel satın alma oranımızı yüzde 96'lar seviyesinde tutmayı, Atatürk Havalimanı'nda gerçekleştirdiğimiz engelsiz havalimanı çalışmalarının BM tarafından iyi örnek olarak sunulmasını sayabiliriz. Bu çalışmalarımızın sonucunda BİST Sürdürülebilirlik Endeksi'nin kuruluşunda ilgili kriterleri karşılayan 15 şirket arasında yer aldık. Oluşturulduğu 2014'ten bu yana da bu endekste bulunuyoruz. Sürdürülebilirlik Endeksi bu anlamda bizi diğer şirketlerden pozitif ayrıştırarak, özellikle uzun vadeli fayda arayan yatırımcılar nezdinde itibarımızı güçlendiriyor."

rı iyileştirmeler sayesinde, özellikle çevre ile ilgili kriterlerde notlarını iyileştirdiklerini kaydediyor. "Çevresel yönetim kriterinde en üst seviye notu alırken, çevresel raporlama kriterinde de notumuzu orta seviyeye yükselttik. Bu sayede de Borsa İstanbul'da işlem gören kurumsal sürdürülebilirlik performansları üst seviyede olan 50 şirket arasında yerimizi almaya devam ediyoruz. Sürdürülebilirlik Endeksi'nde yer almak Kordsa için operasyonel anlamda kendini geliştirme imkanı sağlaması, operasyonlarını sürdürürken çevre bilinci ile hareket ederek çevresine katma değer yaratması, yatırımcıların bilinirliğini artırarak yerli-yabancı yatırımcıya iyi bir pazarlama aracı olması gibi avantajlar sağlıyor" diyen Çalışkan, bu prestijli listede yer alabilmenin de kurumsal itibarlarını kuvvetlendirdiğini ifade ediyor.

GERÇEKLEŞTİRDİĞİ İLKLERLE ENDEKSE DAHİL OLDU

Endekse dahil olmanın sürdürülebilirlik alanındaki faaliyetlerine itici güç oluşturacağını söyleyen Polisan Holding CEO'su Erol Mizrahi ise, yatırımlarında tüm sürdürülebilirlik parametrelerini göz önünde bulundurmaya devam ettiklerini aktarıyor. "Bu yıl devreye alacağımız 46 milyon Euro'luk full otomasyonlu yeni boya tesisimizde tüm çevresel etkiler değerlendirilmiş, en aza indirilmiş, enerji ve üretim verimliliği konusunda son teknolojiler kullanıldı. Yeşil Bina-Leed altın sertifikasına aday olan fabrikamız, Türkiye'de Leed sertifikalı 117 şirketin içinde üretim tesisleri sertifikalandırmış olan ilk 12 şirket arasında yer alacak" diyen Mizrahi, Türkiye'nin ilkleri olan su bazlı parlak son kat boyası ve su bazlı yol çizgi boyasından sonra, 2014 yılında dünyanın ilk su bazlı metal boyası olan Polimetal Su Bazlı boyayı ürettiklerini dile getiriyor. Mizrahi son olarak, "Yine benzer yaklaşımla, Polisan Kimya'da NOx egzoz gazı emisyonlarını yüzde 80 azaltarak hava kirliliğini, kaynak kullanımını ve dolayısıyla iklim değişikliğinin etkisini azaltan ve Türkiye'de VDA lisansıyla AdBlue ürününü ürettik" diyor.

BİST SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK ENDEKSİ'NDE BU YIL 50 ŞİRKET YER ALIYOR

1. Akenerji	**26.** Otokar
2. Akbank	**27.** Pegasus
3. Aksa	**28.** Petkim
4. Aksa Enerji	**29.** Polisan Hol.
5. Anadolu Cam	**30.** Sabancı Hol.
6. Anadolu Efes	**31.** Şekerbank
7. Anel Elektrik	**32.** Şişecam
8. Arçelik	**33.** Soda Sanayii
9. Aselsan	**34.** Halkbank
10. Aygaz	**35.** TSKB
11. Brisa	**36.** Tat Gıda
12. Çimsa	**37.** TAV Havalimanları Hol.
13. Coca-Cola İçecek	**38.** Tekfen Hol.
14. Doğan Holding	**39.** Tofaş Oto
15. Doğuş Otomotiv	**40.** Tüpraş
16. Erdemir	**41.** THY
17. Ford Otosan	**42.** Türk Telekom
18. Garanti Bankası	**43.** TürkTraktör
19. Global Yat. Hol.	**44.** Turkcell
20. İş Bankası	**45.** Ülker Bisküvi
21. Koç Holding	**46.** VakıfBank
22. Kordsa	**47.** Vestel
23. Logo Yazılım	**48.** Vestel Beyaz Eşya
24. Migros Ticaret	**49.** Yapı Kredi Bankası
25. Netaş	**50.** Zorlu Enerji

BİST SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK ENDEKSİ'NİN EN ÇOK KAZANDIRANLARI (*)

Tekfen Holding	64,50
THY	61,68
Kordsa	53,89
Soda Sanayii	52,07
Vestel Beyaz Eşya	40,58
TAV Havalimanları Hol.	31,35
Doğan Hol.	26,88
Anadolu Cam	18,22
Şişecam	15,02
Erdemir	0,79

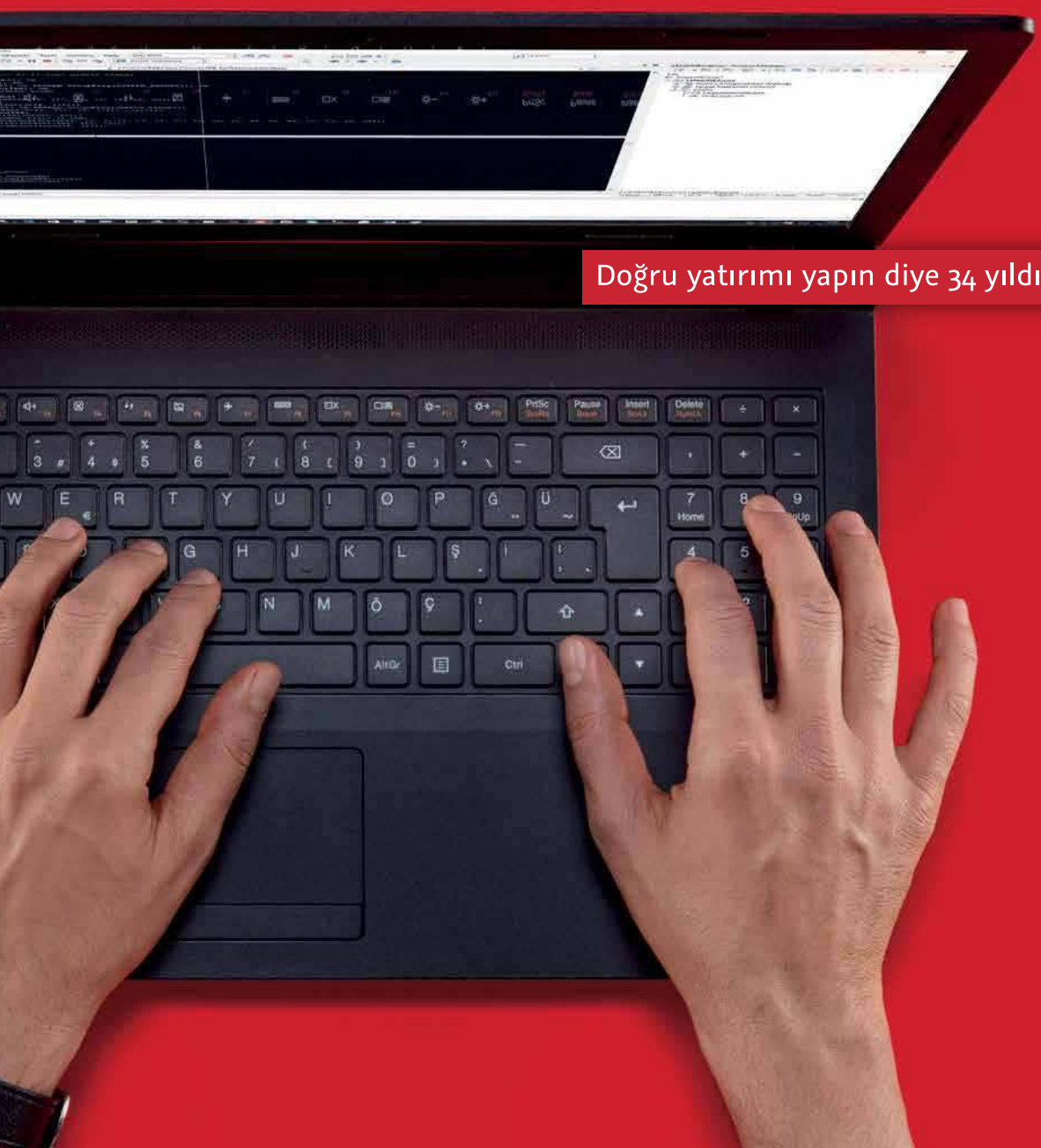
(*): 22 Kasım kapanışı dikkate alınmıştır.

BİST SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK ENDEKSİ'NİN EN ÇOK KAYBETTİRENLERİ (*)

Netaş	-61,60
TürkTraktör	-53,96
Logo Yazılım	-49,65
Tofaş Oto	-47,60
Migros Ticaret	-46,82
Çimsa	-45,70
Doğuş Oto	-44,67
Yapı Kredi	-43,44
Anel Elektrik	-41,29
TSKB	-38,38

(*): 22 Kasım kapanışı dikkate alınmıştır.

YERLİ ÜRETİM GÜCÜYLE İSTİKRARLI FİYAT İLKESİ



Doğru yatırımı yapın diye 34 yıldır geleceği yazıyoruz.

Logo

BORSA İSTANBUL, SERMAYE PİYASALARINI DERİNLEŞTİRMEK İÇİN KOLLARI SIVADI

BORSA İSTANBUL VADELİ İŞLEM VE OPSİYON PİYASASI'NDA (VİOP) STERLİN/DOLAR PARİTESİ BAŞTA OLMAK ÜZERE YENİ 13 SÖZLEŞMENİN 14 ARALIK'TA İŞLEME AÇILMASI İÇİN TESTLER BAŞLIYOR. FİNANSAL ÜRÜN ÇEŞİTLİLİĞİNİ ARTIRMAK AMACIYLA YAPILAN BU ÇALIŞMALARIN SERMAYE PİYASALARINI DERİNLEŞTİRMESİ BEKLENİRKEN; BORSA İSTANBUL GENEL MÜDÜRÜ VE YÖNETİM KURULU ÜYESİ MURAT ÇETİNKAYA DA, BU KONUDA ÜZERLERİNE DÜŞEN GÖREVLERİ YERİNE GETİRMEK İÇİN ÇALIŞTIKLARINI İFADE EDİYOR

BORSA İSTANBUL GENEL MÜDÜRÜ VE YÖNETİM KURULU ÜYESİ **MURAT ÇETİNKAYA**

Borsa İstanbul tarafından VİOP üyelerine gönderilen duyuruya göre finansal ürün çeşitliliğinin artırılması amacıyla yapılan çalışmalar neticesinde 13 yeni pay, pay endeksi ve döviz vadeli işlem sözleşmelerinin VİOP'ta işleme açılmasına karar verildiği belirtildi.

Aselsan, BİM, Doğan Holding, Enerjisa Enerji, Koza Anadolu Metal, Koza Altın, Soda Sanayii, Şok Marketler, TAV Havalimanları ve Tekfen Holding pay piyasaları, Bankacılık Endeksi ve Sınai Endeks ile sterlin/dolar paritesine dayalı vadeli işlem sözleşmelerinin işleme açılacağı ifade edilen duyuruda, yeni sözleşmelerin de mevcut sistemdeki benzer sözleşmelerle aynı pazar ve sözleşme tipinde olacağı kaydedildi.

14 ARALIK'TA İŞLEME AÇILACAK

Duyuruda, Bankacılık Endeksi ve Sınai Endeksi'ne dayalı sözleşmelerin vade sonu uzlaşma fiyatı hesaplama yönteminin BİST-30 sözleşmeleri ile aynı olması için her 10 saniyede bir hesaplanarak yayımlanan söz konusu endekslerin, her bir saniyede bir hesaplanıp yayımlanacağı bildirildi.

Sözleşmelerin 27 Kasım'dan itibaren test ortamında işlem görmeye başlayacağı kaydedilen duyuruda, testlerde olumsuz bir durum tespit edilmemesi halinde yeni sözleşmelerin 14 Aralık tarihinde işleme açılmasının planlandığı belirtildi.

Öte yandan Borsa İstanbul A.Ş. Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Üyesi Murat Çetinkaya, geçtiğimiz ay katıldığı Türkiye Sermaye Piyasaları Birliği tarafından gerçekleştirilen Türkiye Sermaye Piyasaları Kongresi'nde, sermaye piyasalarının derinleşmesi için Borsa İstanbul'a önemli sorumluluklar düştüğünün farkında olduklarını ifade etti. Yeni Ekonomik Plan'da kendilerine verilen görevlere çalıştıklarını ifade eden Çetinkaya, kurum olarak tüm paydaşları ilgilendiren ve destek olabilecekleri konularda görüşleri toplayarak çalışmalar yaptıklarını dile getirdi. Çetinkaya, bankaların likidite eksenli sorunlarına çözüm için yeni bir platform üzerinde çalıştıklarını anlattı.

BORSA İSTANBUL GENEL MÜDÜRÜ VE YÖNETİM KURULU ÜYESİ MURAT ÇETİNKAYA, KONGREDE, SERMAYE PİYASALARININ DERİNLEŞMESİ İÇİN BORSA İSTANBUL'A ÖNEMLİ SORUMLULUKLAR DÜŞTÜĞÜNÜN FARKINDA OLDUKLARINI SÖYLEDİ

"GÖREVİN ZORLUĞUNUN FARKINDAYIZ"

Bunun yoğun emek isteyen aşamalı bir süreç olduğunun altını çizen Çetinkaya, üzerinde çalıştıkları bir projeye ilişkin şu bilgileri verdi: "Yurt dışında bir TL likiditesi var. Bu TL likiditesine büyüyen ekonomiyi fonlamak için tek motor olarak çalışan bankalar, ulaşabilmek için ellerindeki borçlandıkları yabancı parayı veriyor, TL'yi alıyor ve onu sistem içerisinde kaynak olarak kullandırıyorlar. Biz de, 'Acaba Borsa İstanbul olarak, bütün paydaşlarla çalışmak suretiyle, bankalarımızın ellerindeki bu sendikasyonlar, bono ihraçları, Eurobond ihraçları vesilesiyle toplamış oldukları fonları, OTC (tezgah üstü) piyasasında, Londra'da, swap yapmak suretiyle dövizi vermeden o TL'yi alabilecekleri bir ortam yaratabilir miyiz?' sorusunu düşünüyoruz. Bunun çok zor bir görev olduğunu biliyoruz. Bu konunun da pek çok boyutu var. Yani bu işin bankalarımıza, 'Biz platform açtık, gelin burada swap yapın' demekle olmayacağının da farkındayız."

%50
'YE VARAN
İNDİRİM
YURT İÇİ
UÇAK BİLETİ
HİZMET BEDELİ
BİZDEN
KIŞIN YAZ TATİLİ
AKLINDAN ÇIKMIYORSA
ERKEN REZERVASYONLA
TATİLE İNDİRİMLE
ÇIK!
Fulltrip
UÇAK . OTEL . ARAÇ . TUR
fulltrip.com

BU ZİRVE, İŞ DÜNYASININ ROLÜNÜ YENİDEN TANIMLAYACAK

YILDIZ HOLDİNG SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK PLATFORMU EV SAHİPLİĞİNDE VE B LAB AVRUPA İŞ BİRLİĞİYLE BU YIL İLK KEZ 19 ARALIK'TA, İSTANBUL'DA FAIRMONT QUASAR OTEL'DE DÜZENLENECEK OLAN 'SÜRDÜRÜLEBİLİR GELECEK İÇİN LİDERLER ZİRVESİ'NDE İŞ DÜNYASININ ÖNDE GELEN İSİMLERİ BİR ARAYA GELECEK VE SÜRDÜRÜLEBİLİR GELECEK İÇİN ORTAK BİR TAAHHÜTTE BULUNACAK. BU KAPSAMDA KÜRESEL GELİŞMELERLE BİRLİKTE DEĞİŞEN EKONOMİDEKİ YENİ YAKLAŞIMLAR VE SÜRDÜRÜLEBİLİRLİĞİN ŞİRKETLER İÇİN ETKİLERİ ANALİZ EDİLECEK. YILDIZ HOLDİNG YÖNETİM KURULU BAŞKAN YARDIMCISI VE SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK PLATFORMU BAŞKANI ALİ ÜLKER, "YILDIZ HOLDİNG SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK PLATFORMU EV SAHİPLİĞİNDE GERÇEKLEŞTİRECEĞİMİZ ZİRVEYLE, ÜLKE EKONOMİSİNİN GELİŞİMİNDE BÜYÜK PAY SAHİBİ OLAN ŞİRKETLERİMİZİN LİDERLERİYLE BİRLİKTE SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK ÇERÇEVESİNDE ORTAK BİR GELECEK VİZYONU OLUŞTURMAYI VE İŞ DÜNYASININ ROLÜNÜ YENİDEN TANIMLAMAYI HEDEFLİYORUZ" DİYOR

Bahar Akgün / bahar.akgun@platinonline.com

Küresel gelişmelerle birlikte değişen ekonomideki yeni yaklaşımlar ve sürdürülebilirliğin şirketler için etkilerinin analiz edileceği 'Sürdürülebilir Gelecek İçin Liderler Zirvesi'nde Yıldız Holding Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve Sürdürülebilirlik Platformu Başkanı Ali Ülker, MÜSİAD Başkanı Abdurrahman Kaan, Boyner Holding Yönetim Kurulu Üyesi Ümit Boyner, Doğan Holding Yönetim Kurulu Başkanı Begümhan Doğan Faralyalı, Ziylan Grup Yönetim Kurulu Üyesi Mehmet Büyükekşi, Zorlu Holding Yönetim Kurulu Üyesi Emre Zorlu, Albayrak Holding CEO'su Ömer Bolat gibi iş dünyasının önemli isimleri konuşmacı olarak yer alacak. Global arenada B Ekonomisi ve sürdürülebilirlik odaklı çalışmalarıyla dikkat çeken The B Team Kurucu Ortağı Jochen Zeitz de zirvenin önemli katılımcılarından biri olacak. Zirve kapsamında sektörler arası iş birliğinden yola çıkılarak sürdürülebilirlik faaliyetlerinin gelecek dönemde dünyayla entegre bir şekilde geliştirilmesi hedefleniyor. Şirketlerin küresel sorunlara fayda yaratan inovasyon temelli ürün ve hizmetler geliştirerek farklı bir iş modelini benimsemeleri yani 'B Ekonomisi' sürecinin ele alınacağı zirve-

YILDIZ HOLDİNG YÖNETİM KURULU BAŞKAN YARDIMCISI VE SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK PLATFORMU BAŞKANI **ALİ ÜLKER**

de; hızlı şehirleşme, nüfus artışı, gelir eşitsizliğinin artması, doğal kaynakların azalması, iklim değişikliğinin etkileri gibi konulara yönelik çözüm önerileri geliştirilecek. Günümüzün karmaşık sorunlarına yönelik çözümlerin tek bir kurumdan gelmeyeceğini, çözümlerin farklı ortaklıklar, paydaşlar ve liderler arasındaki iş birliği aracılığıyla geliştirilebileceğini ifade eden Yıldız Holding Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve Sürdürülebilirlik Platformu Başkanı Ali Ülker ile 'Sürdürülebilir Gelecek İçin Liderler Zirvesi' öncesinde bir araya geldik. Zirvenin gelecek projeksiyonunu ise Yıldız Holding Sürdürülebilirlik Platformu Genel Müdürü Begüm Mutuş'tan dinledik.

Türkiye'de ilki 19 Aralık'ta düzenlenecek olan 'Sürdürülebilir Gelecek İçin Liderler Zirvesi' ile iş dünyasında nasıl bir geleceğe yatırım yapılması hedefleniyor?

İş dünyası için sürdürülebilirlik, gelişime en açık ve son dönemde farkındalığı yükselen alanlardan biri… Yıldız Holding Sürdürülebilirlik Platformu ev sahipliğinde gerçekleştireceğimiz zirveyle, ülke ekonomisinin gelişiminde büyük pay sahibi olan şirketlerimizin liderleriyle birlikte sürdürülebilirlik çerçevesinde ortak bir gelecek vizyonu oluşturmayı ve iş dünyasının rolünü yeniden tanımlamayı hedefliyoruz. İş birliklerinin sunduğu avantajları ve fırsatları hep birlikte değerlendireceğiz. Bu doğrultuda atacağımız en ufak bir adım bile son derece kıymetli. Bugün, küresel ölçekte sürdürülebilir bir gelecek inşası için çevresel varlıkların korunmasına, refah seviyesi yüksek bir toplumun gelişimine ve değer odaklı bir ekonomik kalkınma modeline ihtiyaç duyuyoruz. Aksi takdirde şirketlerimizin devamlılığını ve öngörülebilir bir yatırım ortamının sürdürülebilirliğini sağlamak mümkün değil.

Bu zirve fikrinin doğuş hikayesini paylaşır mısınız? Hangi kavramlara odaklanarak ilerlediniz?

Yıldız Holding Sürdürülebilirlik Platformu olarak iş dünyasının sahip olduğu mevcut bilgi ve birikimi geniş kitlelere ulaştıracak şekilde paylaşmak ve şirketler nezdinde tüm faaliyetlerin sürdürülebilirlik temelli uygulamalara dönüşmesini sağlamak amacıyla iş dünyasında farkındalık yaratacak bir adım atmak istedik. Zirve kapsamında faydayı iş modelinin bir parçası haline getiren, iş dünyasının gücünü iyilik için kullanan ve daha iyi bir dünya hayali olan liderleri bir araya getirmeyi ve iş birliklerini geliştirmeyi temel alarak yola çıktık. Farkındalığı artırarak, özel sektörün alacağı kararlarda sürdürülebilirliği temel alan daha çok unsurun olmasını ve tüm karar aşamalarında bu faydayı gözeterek hassasiyetin artmasını umuyoruz.

Sektörler arası farklı iş birliklerinin sürdürülebilir bir geleceğe ne yönde katma değer sağlayacağını düşünüyorsunuz?

Hızlı şehirleşme, nüfus artışı, gelir eşitsizliğinin artması, doğal kaynakların azalması, iklim değişikliğinin etkileri gibi küresel refahı ve sürdürülebilirliği doğrudan etkileyen meselelerin çözümünde şirketlerin inovasyon gücüne ve yeteneklerine ihtiyacımız var. Şirketlerin küresel meseleler etrafında fayda yaratan inovasyon temelli ürün ve hizmetler geliştirmeleri, dolayısıyla etki odaklı iş modeli benimsemeleri günümüz ekonomi anlayışında ihtiyacımız olan paradigma değişikliğini beraberinde getiriyor. Bu yüzden başarı için iş birliği anahtar görevi görüyor. Günümüzün karmaşık sorunlarına yönelik çözümler tek bir kurumdan gelmeyecek. Bu çözümler ancak farklı ortaklar, paydaşlar ve liderler arasındaki iş birliği aracılığıyla bulunabilir. Sürdürülebilir bir gelecek ideali hiçbir ülkenin, kurumun ya da bireyin tek başına başaramayacağı ancak birlikte hareket edildiği takdirde gerçekleştirilebilecek uzun bir yolculuk. Birleşmiş

"BUGÜN, KÜRESEL ÖLÇEKTE SÜRDÜRÜLEBİLİR BİR GELECEK İNŞASI İÇİN ÇEVRESEL VARLIKLARIN KORUNMASINA, REFAH SEVİYESİ YÜKSEK BİR TOPLUMUN GELİŞİMİNE VE DEĞER ODAKLI BİR EKONOMİK KALKINMA MODELİNE İHTİYAÇ DUYUYORUZ"

"SEKTÖRLER ARASI İŞ BİRLİKLERİ HIZLA ARTACAK"

Yıldız Holding Sürdürülebilirlik Platformu Genel Müdürü Begüm Mutuş, Sürdürülebilir Gelecek İçin Liderler Zirvesi'nin hedef kitlesi ve vizyonu hakkında şu yorumda bulunuyor: "Türkiye'nin önde gelen şirketlerinin ortakları ve üst yönetimi, STK'lar ve kamu kuruluşlarının temsilcileri etkinlikteki hedef kitlemizi oluşturuyor. Dünyada görmek istediğimiz değişimin bir parçası olmak için herkesten ilham alma fikri, böyle bir zirveyi hayata geçirme sürecinde bizim için temel rol oynadı. Türk iş dünyasında yaşadığı topluma ve çevreye fayda sağlamak amacıyla var gücü ile çalışan liderlerimiz var. Zirveyle birlikte faydayı iş modelinin bir parçası haline getiren, iş dünyasının gücünü iyilik için kullanan ve daha iyi bir dünya hayali olan bu liderleri bir araya getirmeyi ve sektörler arası iş birliklerini geliştirmeyi amaçlıyoruz. Sürdürülebilir Gelecek için Liderler Zirvesi, Türkiye'de sosyo-ekonomik ve yerel kalkınma ile sürdürülebilir büyümeye odaklanan ve çevresel etkileri azaltan yatırımları teşvik eden kararların alınmasını sağlamak amacıyla özel sektör liderlerini bir araya getirmeyi hedefleyen bir inisiyatif olarak hayata geçiyor. Türkiye ekonomisine ve toplumsal refaha katkı sağlayan lider şirketlerin olarak ortak bir vizyon çerçevesinde önümüzdeki yıllarda da sürdürebilir büyüme için yenilikçi çözümler aramak ve ilham vermek üzere bir araya gelmesi en büyük hedefimiz. Zirve sonunda tüm katılımcıların fikir ve görüşlerinden oluşan ortak bir bildiri açıklanacak. Bu bildiri, gelecek vizyonumuzu belirlemek adına önemli bir yol gösterici olacak. Özel sektörün hedeflerini gerçekleştirirken, mevcut toplumsal ve hatta küresel sorunlar için etkili çözümler getirmesini hedefliyoruz."

YILDIZ HOLDİNG SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK PLATFORMU GENEL MÜDÜRÜ
BEGÜM MUTUŞ

Milletler 2030 Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri de bu ihtiyaçtan yola çıkarak uzun dönemli küresel bir çerçeve ortaya koyuyor ve bu konuda iş birliği ve ortaklıkların önemini vurguluyor. İş dünyasında birbirine rakip şirketlerin dahi kârlılıklarını, bilgi ve birikimlerini artırmak adına iş birliği yaptığı bir dönemdeyiz. Sürdürülebilirlik konusunda ancak farklı ortaklar, paydaşlar ve liderler arasındaki iş birliği aracılığıyla mutlak bir çözüm bulunabileceğine inanıyoruz. Biz de BM'nin belirlediği ve Türkiye'nin de benimsediği hedeflere ulaşabilmek ve arzu ettiğimiz geleceği hep beraber inşa edebilmek için zirvede iş dünyasının rolünü yeniden tanımlamayı hedefliyoruz.

Küresel gelişmelerle birlikte değişen ekonomide ne gibi yeni yaklaşımların öne çıktığını gözlemliyorsunuz? Şirketler, çevresel varlıkları korumak, refah seviyesi yüksek bir toplumun gelişimine katkı sağlamak ve değer odaklı bir ekonomi yaratmak için sizce ne gibi çözüm önerileri geliştirmeli?

Tüm dünyada hem akademik süreçlerde hem de girişimcilik dahil olmak üzere iş dünyasında, farklı disiplinlerin ve farklı sektörlerin kolektif çalışmalarının arttığını görüyoruz. Her anlamda teknolojinin, iletişimin ve araştırma yöntemlerinin geliştiği bir dönemde iş dünyasının da bu bakış açısından ayrı tutulamayacağını düşünüyorum. Değer odaklı bir ekonominin temelinde, faaliyetlerini sürdürülebilirlik çerçevesinde yürüten, inovasyon ve Ar-Ge kültürünü benimsemiş, çevreye ve insana duyarlı faaliyetler yer alıyor. İş dünyasının tüm bu unsurların yanı sıra çalışanları için değer yaratabilmesi, gerek mali süreçlerde gerek yaptığı ihracat gerekse üretim aşamasında ülkesi için ekonomik değeri olan adımlar atması gerektiğine inanıyorum.

"ZİRVE KAPSAMINDA FAYDAYI İŞ MODELİNİN BİR PARÇASI HALİNE GETİREN, İŞ DÜNYASININ GÜCÜNÜ İYİLİK İÇİN KULLANAN VE DAHA İYİ BİR DÜNYA HAYALİ OLAN LİDERLERİ BİR ARAYA GETİRMEYİ VE İŞ BİRLİKLERİNİ GELİŞTİRMEYİ TEMEL ALARAK YOLA ÇIKTIK"

'B Ekonomisi'ni nasıl tanımlıyorsunuz? Marka ve kurumlar bu kapsamda ne gibi projelere odaklanmalı?

Şirketlerin küresel sorunlara çözüm odaklı yaklaşarak fayda yaratmaları, inovasyon temelli ürün ve hizmet geliştirmeleri B Ekonomisi olarak tanımlanıyor. Hızlı şehirleşme, nüfus artışı, gelir eşitsizliğinin artması, doğal kaynakların azalması, iklim değişikliğinin etkileri gibi konular, B Ekonomisi kapsamında geliştirilebilecek çözüm önerilerinde öne çıkıyor. Başarı için iş birliği, B Ekonomisi için de anahtar görevi görüyor. B Ekonomisi'ni temel alacak projeler oluştururken kapsayıcı ve küresel yaklaşımı nedeniyle BM'nin 2030 Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri, son derece önemli. Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri yoksulluğu ortadan kaldırmak, gezegenimizi korumak ve tüm insanların barış ve refah içinde yaşamasını sağlamak için evrensel 17 hedef belirledi. Bu hedefler, iklim değişikliği, ekonomik eşitsizlik, yenilikçilik, sürdürülebilir tüketim, barış ve adalet gibi yeni alanları da içeriyor. Marka ve kurumların, tüm bu başlıklar etrafında hayata geçireceği planlarla başarılı işlere imza atacağını düşünüyorum.

Yıldız Holding Sürdürülebilirlik Platformu başkanı olarak bu alanda ne gibi farklı projelere imza atıyorsunuz?

Yıldız Holding olarak kurucumuz Sabri Ülker tarafından başlatılan 'israfsız şirket modeli' prensipleri çerçevesinde, sosyal hayata somut katkılar sağlamayı önemli bir görev olarak görüyoruz. Bu amaçla,

üretim yaptığımız toprakları sahiplenmek ve korumak, kurumsal vatandaşlık bilinciyle toplumun ihtiyaçlarına çözüm üretmek grubumuzun öncelikli sorumlulukları arasında yer alıyor. Holding genelinde 2010 yılından bu yana 40 milyon TL'ye yakın çevre ve enerji verimliliği yatırımı gerçekleştirdik. Satış ve dağıtım ağındaki yeniden yapılanmayla 2 bine yakın aracı trafikten çekerek 4.7 milyon litrelik, enerjinin verimli kullanılması çalışmaları sonucunda 4 yılda 225 milyon kW/saat'lik bir tasarruf sağladık. Sadece 2013 yılındaki yatırımlar ile yaklaşık 20 bin ailenin yıllık elektrik tüketimine denk gelen bu miktar ile 6 MW/saat'lik bir termik santralin kurulum ihtiyacını karşılamış olduk. Doğal kaynak tüketiminin azaltılmasına yönelik yürüttüğümüz çalışmalar sonucunda 200 milyon litre (4 bin kişinin bir yıllık su tüketimine eşdeğer miktarda) su tasarrufu sağladık.

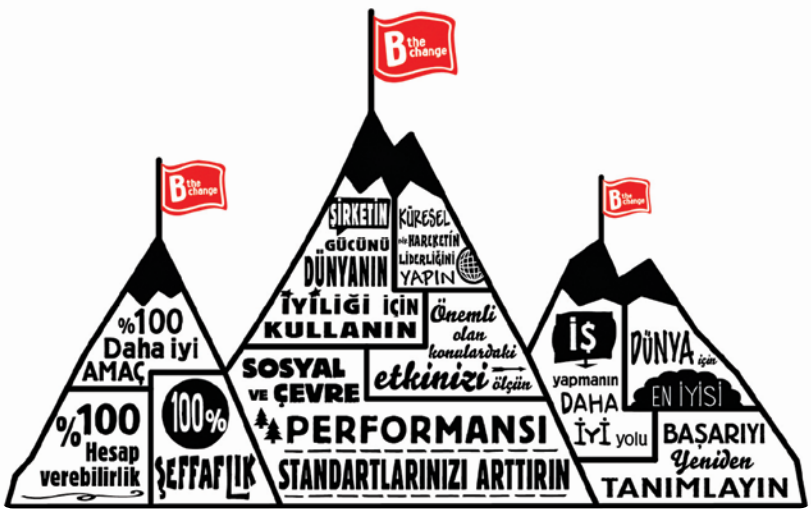
Türkiye'deki 55 taneyle birlikte toplam 80 fabrikamızda gerçekleştirdiğimiz üretimlerin temelinde iklim değişikliği ile mücadele stratejisi yer alıyor. Fabrikalarımızda tüketilen enerjinin ve dolayısıyla karbon emisyonlarının düşürülmesi için son 4 yılda yaptığımız çalışmalar sonucunda yıllık elektrik tüketiminde ortalama yüzde 8, yıllık doğalgaz tüketiminde ise yıllık yüzde 6.5 oranında tasarruf elde ettik. Yapılan tasarruflar sonucunda CO2 salınımını yüzde 11 azalttık. Son bir yılda, 50'nin üzerinde projeyle 2014 yılında su tüketimizi 450 milyon litre azalttık. Çeşitli işletmelerde yağmur sularını biriktirerek yer yıkamaları ve bahçe sulamada tekrar kullandık.

"HIZLI ŞEHİRLEŞME, NÜFUS ARTIŞI, GELİR EŞİTSİZLİĞİNİN ARTMASI, DOĞAL KAYNAKLARIN AZALMASI, İKLİM DEĞİŞİKLİĞİNİN ETKİLERİ GİBİ KÜRESEL REFAHI VE SÜRDÜRÜLEBİLİRLİĞİ DOĞRUDAN ETKİLEYEN MESELELERİN ÇÖZÜMÜNDE ŞİRKETLERİN İNOVASYON GÜCÜNE VE YETENEKLERİNE İHTİYACIMIZ VAR"

İşletmelerde oluşan tüm tehlikeli ve tehlikesiz atıkları kaynağında ayrıştırarak lisanslı firmalar aracılığıyla geri kazanım, geri dönüşüm ve bertaraf proseslerine yönlendirdik. Ozon tabakasına zarar veren soğutucu gazların minimize edilmesini sağladık.

Gerçekleştirilen ölçüm sonuçlarına göre, fabrikalardan kaynaklanabilecek hava kirliliği emisyonları ve atık su kirlilik konsantrasyonlarının, mevzuatın öngördüğü spesifik yasal limitlerin oldukça altında olduğunu tespit ettik.

Ülker Bisküvi özelinde, yaklaşık 10 yıldır Bahri Dağdaş Uluslararası Tarımsal Araştırmalar Enstitüsü tarafından, bisküvide kullanılabilecek ideal buğdayı üretmek için yapılan ıslah çalışmalarını destekliyoruz. Çalışmalar sonunda Ali Ağa adı verilen yüksek verimli bir buğday türü geliştirdik. Aldığımız buğdayla çiftçiler, nakliye, tahmil tahliye ve depolama işçileri, kooperatif ve dernekler olmak üzere 500 binden fazla aileye katkı sağlıyoruz. Tarımda da 2017 yılında 1 milyar TL değerinde yaklaşık 1.5 milyon tonluk mahsul alımı yaptık. Yıllık 4 bin ton yulaf ihtiyacımızın tamamıysa çiftçilerle gerçekleştirilen sözleşmeli ekimle karşılanıyor.



"SÜREKLİLİĞİ OLAN VE DEĞER OLUŞTURABİLECEK İŞ MODELLERİ GELİŞTİRİLMELİ"

Dünya kaynaklarının dikkatli ve verimli kullanılmasının, en önemli gündem maddelerinden bir olduğuna dikkat çeken Ali Ülker, "Hammadde alımından ürünün tüketiciye ulaşıncaya kadar olan süreçte israfsız ve verimli üretim, hem ürünün tüketiciye maliyeti hem de kaynakların verimli kullanılması bakımından maliyet enflasyonunu önlemede kalıcı ve etkili bir yöntem. Yeni ekonomi düzeninde iş dünyasında kârlılık ancak sosyal ve toplumsal gelişimi de hesaba katan iş modellerinin uygulanması ile gerçekleşecek. Bu nedenle, faaliyetlerin sadece ekonomik değil, çevresel ve sosyal etkilerini de ölçmek gerekiyor. İnovasyon ve endüstriyel gelişmeler teşvik edilmeli. Tüm paydaşlar için sürekliliği olan, değer oluşturabilecek iş modeli uygulamak önem kazanıyor. Gelecekte varlığını sürdürmek ve başarılı olmak isteyen şirketler bu değişime ayak uydurmalı ve fırsatları iyi değerlendirmeli. Şirketlerin sürekliliği ve gelecek kuşakların yaşamı için dünyanın sınırlı kaynaklarının dikkatli ve daha verimli kullanmak önemli bir şart haline geldi. Bugün dünyadaki gıdaların yaklaşık üçte biri israf ediliyor. Boston Consulting Group'un verilerine göre dünyada çöpe giden gıda miktarı yılda 1.6 milyar ton. Bu da yaklaşık 1.2 trilyon dolarlık bir ekonomik kayba karşılık geliyor. Diğer tarafta ise maalesef açlıkla ve yetersiz beslenme ile mücadele eden 821 milyon insan var (FAO). İsraf edilen gıdalar aynı zamanda iklim değişikliğini de tetikliyor. Birleşmiş Milletler Gıda ve Tarım Örgütü'ne (FAO) göre çöpe atılan gıdalar küresel sera gazı emisyonlarının yüzde 8'inden sorumlu" diyor.

MADENCİLİK SEKTÖRÜ UMUT VERİYOR

TÜRKİYE, ÜRETTİĞİ MADEN DEĞERİ AÇISINDAN MİNERAL YAKITLAR DIŞARIDA BIRAKILDIĞINDA İLK 20 ÜLKE ARASINDA YER ALIYOR. SON DÖNEMDE YÜRÜTÜLEN HAVADAN JEOFİZİK ARAŞTIRMALARI PROJESİ KAPSAMINDA ÜLKEMİZDE BULUNAN MADENLER NOKTA ATIŞIYLA TESPİT EDİLİYOR, TÜRKİYE'NİN MADEN HARİTASI ÇIKARILIYOR. ŞU ANA KADAR PROJE KAPSAMINDA İLK ÖNGÖRÜ HARİTALARININ OLUŞTURULMASI AMACIYLA PLANLANAN 820 BİN KİLOMETREKARELİK ALANIN YAKLAŞIK 570 BİN KİLOMETREKARELİK KISMININ TARANDIĞINA DİKKAT ÇEKEN ENERJİ VE TABİİ KAYNAKLAR BAKANI FATİH DÖNMEZ: "PROJE TAMAMLANDIĞINDA DÜNYADA HAVADAN JEOFİZİK ARAŞTIRMALAR SEKTÖRÜNDE HİZMET VEREN İLK 8 ÜLKE ARASINDA YER ALACAĞIZ" DİYOR. 2018 YILINDA KAMU ALANINDA 12 BİN 44 KİŞİYİ, ÖZEL SEKTÖRDE İSE 127 BİN 218 KİŞİYİ İSTİHDAM EDEN MADEN SEKTÖRÜ, İHRACAT KOLUNDA DA ÖN PLANA ÇIKMAK İÇİN HEVESLİ GÖZÜKÜYOR

İrem Sertbaş / irem.sertbas@platinonline.com

İnsanlık tarihinin madenler etrafında şekillendiğini söylesek pek de yanılmış olmayız. Öyle ki, tarih öncesi devirler, Maden ve Taş Devri olmak üzere ikiye ayrılır. İnsanlığın varoluşundan bugüne kadar geçen sürede, daha dayanıklı madenlerin bulunması bir dönemin bitmesine ve yeni bir dönemin başlamasına neden oldu. Bakırı bulmamız ile başlayan Maden Devri maceramız, demirin bulunmasıyla sona erdi. Maden, biz farkında olmasak da tarih sahnesinde devrim gerçekleştiren tek ürün... Üretim ilişkilerini kökünden değiştiren Sanayi Devrimi'nde kömürün gizli elini görmezden gelmemiz mümkün değil. Hızlı bir şekilde günümüze, yani 21. yüzyıla geri dönersek hâlâ madencilik sektörünün hayatlarımız üzerinde yeri doldurulamaz bir alanı işgal ettiğini söylemek zorundayız. Kullandığımız bardaklarda, şarj kablolarının içinde, seramik ürünlerinde, evlerimizdeki mutfak tezgahlarında ve şu anda adını teker teker saymakta zorluk çekebileceğimiz birçok üründe hammadde olarak maden ürünleri bulunuyor. Bu bağlamda sektörün hacmi inanılmaz boyutlara ulaşıyor. Doğal kaynaklar açısından zengin olan ülkemizin maden haritası, Havadan Jeofizik Araştırmaları Projesi kapsamında çiziliyor. Projeyle birlikte, çevresel ve fiziki koşulların imkansızlığı nedeniyle maden arama ve tespit çalışmalarının yapılamadığı bölgeler de dahil olmak üzere bütün Türkiye'nin havadan jeofizik haritalarının oluşturulacağını, potansiyel alanların tespit edileceğini söyleyen Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Fatih Dönmez, Türkiye'nin yarıdan fazlasının ilk etap ölçümlerinin tamamlandığını belirtiyor.

HAVADAN JEOFİZİK ARAŞTIRMALARI PROJESİ KAPSAMINDA, 820 BİN KİLOMETREKARELİK ALANIN 570 BİN KİLOMETREKARELİK KISMI TARANDI

MADEN SEKTÖRÜNDEKİ İHRACATIMIZIN BÜYÜK BİR KISMINI DOĞAL TAŞLAR OLUŞTURUYOR

Madenler: metalik madenler, endüstriyel hammaddeler, doğal taşlar ve enerji hammaddeleri şeklinde gruplandırılabilirler. Türkiye, dünya doğal taş rezervinin yaklaşık yüzde 40'ına sahip. Ülkemizde, 4 milyar metreküp işletilebilir mermer, 2.8 milyar metreküp işletilebilir traverten ve 1 milyar metreküp granit rezervi bulunuyor. Doğal taş ihracatında katma değeri en yüksek ürün gruplarını, işlenmiş mermer ve işlenmiş traverten oluşturuyor. Maden Tetkik ve Arama Genel Müdürlüğü (MTA), sektörün gelişmesinde önemli rol oynuyor. Kasım ayında, Milli Enerji ve Maden Politikası'nın belirlediği rotada gerçekleştirilen Havadan Jeofizik Araştırmaları Projesi kapsamında, 820 bin kilometrekarelik alanın yaklaşık 570 bin kilometrekarelik kısmı tarandı. Cessna Caravan modeli sabit kanatlı uçaklarla yapılan araştırmalarda, ülkemizdeki yeraltı kaynakları, Maden Tetkik ve Arama Genel Müdürlüğü (MTA) uzmanları ve mühendisleri tarafından yürütülüyor. Konuyla ilgili konuşan Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Fatih Dönmez: "Bu teknolojiyi kullanmasak bu verileri toplayabilir miydik? Evet toplayabilirdik. Ancak iki

ENERJİ VE TABİİ KAYNAKLAR BAKANI FATİH DÖNMEZ, ANKARA GENEL HAVACILIK TERMİNALİ'NDE DÜZENLENEN 'HAVADAN JEOFİZİK ARAŞTIRMALARI PROJESİ'NE KATILDI

2017 YILINDA TÜRKİYE, TOPLAMDA YAKLAŞIK 157 MİLYON DOLARLIK İHRACAT GERÇEKLEŞTİRDİ. BUNUN 4 MİLYON 397 BİN DOLARINI İSE MADEN SEKTÖRÜ OLUŞTURDU. 2017 YILINA BAKTIĞIMIZDA MADEN SEKTÖRÜNÜN TOPLAM İHRACATTAKİ PAYI YÜZDE 2,8'DE KALSA DA DOLAYLI OLARAK BİRÇOK SEKTÖRÜN HAMMADDESİNİ OLUŞTURDUĞU İÇİN ASLINDA RAKAMLARA YANSIYANDAN DAHA BÜYÜK BİR HACME SAHİP

ekip ve klasik yöntemle bu veriler karadan toplanmak istendiğinde 250 yıl sürecekti. Bu durumda yaklaşık olarak 100 kat daha uzun süreye ve 29 kat daha fazla ekonomik kaynağa da ihtiyaç duyulacaktı" diyor.

RAKAMLARLA TÜRKİYE'DE MADENCİLİK

2017 yılında Türkiye, toplamda yaklaşık 157 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirdi. Bunun 4 milyon 397 bin dolarını ise maden sektörü oluşturdu. 2017 yılına baktığımızda maden sektörünün toplam ihracattaki payı yüzde 2,8'de kalsa da dolaylı olarak birçok sektörün hammaddesini oluşturduğu için aslında rakamlara yansıyandan daha büyük bir hacme sahip. Maden sektörü 2017 yılında 6 milyon 173 bin dolarla toplam ithalatın yüzde 2,64'ünü oluşturuyor. 2018 yılında kamu alanında 12 bin 44 kişiyi, özel sektörde ise 127 bin 218 kişiyi istihdam eden maden sektöründe; 55 kamu, 6 bin 161 özel olmak üzere toplamda 6 bin 216 iş yeri bulunuyor. Zengin maden rezervlerine sahip ülkemizde maden sektörü, son dönemde hız kazanan maden araştırma faaliyetleri, Milli Enerji ve Milli Maden Politikası'nın da katkısıyla sektör canlanmaya devam ediyor. MTA'nın bu yıl bir milyon 200 bin metre sondaj gerçekleştirdiğini ve yıl sonu hedefinin 1 milyon 600 bin metre sondajı gerçekleştirmek olduğunu vurgulayan Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Fatih Dönmez, "Enerjide bağımsızlığın ülkemizin geleceği için ne kadar önemli olduğunu biliyoruz. Bütün çalışmalarımızı bu bilinç ve sorumlulukla yürütüyoruz" diyor. Madencilik sektörünün büyümeye devam etmesi, ülkemizin kalkınması ve güçlü bir ekonomi olarak varlığını sürdürmesi açısından önem taşıyor. Bu bağlamda tarih boyunca madencilik sektörüne önem veren ülkelerin hızla geliştiğini ve hatta dünyayı şekillendirdiğini gözden kaçırmamak gerekiyor.

MADENCİLİK İŞ KOLUNDA FAALİYET GÖSTEREN İŞ YERİ VE İŞÇİ SAYILARI

	İşçi sayısı			İş yeri sayısı	
	Kamu	Özel	Toplam	Kamu	Özel
2018	12.044	120.794	127.218	55	6.161
2017	**12.600**	**117.923**	**130.523**	**53**	**6.166**
2016	14.435	109.579	122.062	70	6.185
2015	**13.672**	**109.121**	**122.793**	**71**	**6.206**
2014	13.528	107.202	120.720	66	6.148
2013	**13.879**	**119.777**	**133.656**	**89**	**6.280**
2012	15.801	118.039	132.428	99	6.202
2011	**16.398**	**115.941**	**131.051**	**97**	**6.041**
2010	17.163	91.467	125.835	98	5.581

Kaynak: Sosyal Güvenlik Kurumu

TÜRKİYE İHRACATINDA MADENCİLİĞİN PAYI

	Toplam İhracat (Milyon $)	Maden İhracatı (Milyon $)	Toplam İhracat İçindeki Payı (%)
1996	23.224	432	1,86
1997	**26.261**	**482**	**1,83**
1998	26.974	456	1,69
1999	**26.587**	**517**	**1,94**
2000	27.775	563	2,03
2001	**31.334**	**536**	**1,71**
2002	36.059	608	1,69
2003	**47.253**	**742**	**1,57**
2004	63.167	1.099	1,74
2005	**73.476**	**1.402**	**1,91**
2006	85.535	1.889	2,21
2007	**107.272**	**2.512**	**2,34**
2008	132.027	2.965	2,25
2009	**102.143**	**2.315**	**2,27**
2010	113.883	3.325	2,92
2011	**134.972**	**3.485**	**2,58**
2012	152.561	4.031	2,64
2013	**151.812**	**4.870**	**3,21**
2014	157.715	4.097	2,60
2015	**143.862**	**3.750**	**2,61**
2016	142.606	3.245	2,28
2017	**157.055**	**4.397**	**2,80**

Kaynak: Maden Tetkik ve Arama Genel Müdürlüğü

"YENİ PAZAR ARAYIŞLARI İÇİNDEYİZ"

ÜLKEMİZDE MADEN İHRACATINDA EN ÖNEMLİ PAYI DOĞAL TAŞLAR ALIYOR. İSTANBUL MADEN İHRACATÇILARI BİRLİĞİ (İMİB) YÖNETİM KURULU BAŞKANI AYDIN DİNÇER, 2017 YILINDA MADEN SEKTÖRÜNÜN GERÇEKLEŞTİRDİĞİ 5 MİLYAR DOLAR İHRACATIN, 2.5 MİLYAR DOLARININ DOĞAL TAŞLARDAN GELDİĞİNİ SÖYLÜYOR. YENİ PAZAR ARAYIŞLARI İÇİNDE OLDUKLARINA VURGU YAPAN DİNÇER, "BU YENİ PAZARLARA TİCARET HEYETLERİ GÖNDERİYORUZ. KASIM AYINDA DÖRT ÜLKEYE TİCARET HEYETİ YOLLADIK. HİNDİSTAN, ÇİN, İNGİLTERE VE MEKSİKA'YA GİTTİK. MEVCUT OLDUĞUMUZ PAZARLARDA DA, PAZAR PAYINI KAYBETMEMEK ADINA TİCARET HEYETLERİ GÖNDERİYORUZ. O ÜLKELERDEKİ ALICILARLA, BURADAN GİDECEKLERİ BULUŞTURUYORUZ. DOĞAL TAŞ BİR MİMARİ OBJE OLDUĞU İÇİN TANITIMA İHTİYACI VAR" DİYOR. ALMANYA VE FRANSA GİBİ ALIM GÜCÜ YÜKSEK ÜLKELERİN DE DOĞAL TAŞ İHRACATINDA ÖNEMLİ PAZARLAR OLDUĞUNA DEĞİNEN İSTANBUL MADEN İHRACATÇILARI BİRLİĞİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI AYDIN DİNÇER İLE BULUŞTUK VE MADEN SEKTÖRÜNÜ HER YÖNÜYLE ELE ALDIK...

Doğal taşlar Türkiye'nin hangi bölgelerinden çıkıyor?

Aslında Türkiye'nin her yerinde doğal taş var. Marmara Adası ve Afyon doğal taşın çıktığı en eski yerlerden... Hatta Marmara Adası'nın adı, Yunanca 'mermer'den geliyor. Yunanca'da mermer; Marmara demek. Buradan çıkan mermer, bütün bölgeye, adaya ve denize adını veriyor. Son 20-30 yıldır çok çeşitli bölgelerde mermer çıkıyor. Türkiye'nin her yerinde var. Ama hepsinde farklı renkler, farklı desenler söz konusu. Rezerv olarak da dünyanın yüzde 30'u, Türkiye'de kaynak olarak bulunuyor. Doğal taşta çok zengin bir ülkeyiz.

"5 MİLYAR DOLAR İHRACATIN, 2 BUÇUK MİLYAR DOLARI DOĞAL TAŞLARDAN GELDİ"

Türkiye'deki madencilik sektörünün büyüklüğü hakkında bilgi verebilir misiniz?

Geçen sene 5 milyar dolara yakın bir ihracat gerçekleştirdik. Bu 5 milyar dolar ihracatın, 2 buçuk milyar doları doğal taşlardan geldi. Diğer 2 buçuğu da metalik ve endüstriyel hammaddelerden oluşuyor. Diğer kaynaklar açısından da Türkiye oldukça zengin. Aslında bizlerin günlük yaşamımızda kullandığımız her ürün, bir maden ürününün sonucunda ortaya çıkıyor. Mesela bardaklarda silis kumu kullanılıyor. Seramik dediğimiz üründe kil kullanılıyor. Bunların hepsi bir maden... Totali göz önünde bulundurduğumuzda madenin Türk ekonomisine 30 milyar dolara yakın bir katkısı var. Çünkü, diğer sektörler bizden geçiyormuş gibi gözükmüyor. Uç ürüne ulaştıktan sonra, o ürün üzerinden ihracatı yapılıyor veya iç piyasada kullanımı gerçekleşiyor. Halbuki o ürünün üretilmesi için bir hammaddeye ihtiyaç var. Biz o kaynakları yeraltından çıkartıp Türk sanayisine veriyoruz ve diğer ihracat kalemlerinin hammaddesi olmasına da fayda sağlamış oluyoruz. Ayrıca, 5 milyar dolar ihracat yapıyoruz ama hiçbir ithalat girdisi yok.

İSTANBUL MADEN İHRACATÇILARI BİRLİĞİ (İMİB) YÖNETİM KURULU BAŞKANI AYDIN DİNÇER

"2023 HEDEFİMİZ, 15 MİLYAR DOLAR TOPLAM MADEN İHRACATI. BU DA ŞU DEMEK OLUYOR; ASLINDA HER SENE YÜZDE 20'LİK BİR ARTIŞ SAĞLAMAMIZ GEREKİYOR. ÖNÜMÜZDEKİ DÖNEMDE BU ARTIŞI YAKALAYACAĞIZ"

Türkiye hangi ülkelere doğal taş ihracatı yapıyor?

İhracat yaptığımız ülkelerin başında Çin geliyor. Sonra Amerika, Belçika ve Suudi Arabistan olarak devam ediyor. Çin pazarı ihracatın yüzde 40'ına yakınını oluşturuyor. Endüstriyel hammadde alanına baktığımızda, en çok ihracat doğal taşta... 2017 yılına göre, 1 milyar doları bulan ürün tek başına Çin'e ihraç ediliyor. 2018'de yine bu orana ulaşmayı amaçlıyoruz.

Türkiye maden sektörü dünya pazarının neresinde konumlanıyor?

Ürün bazında baktığımız zaman, mesela doğal taşı ele alalım, dünyada ikinci veya üçüncü sıradayız. İtalya, Çin ve Türkiye şeklinde sıralanıyor. Doğal taşın içinde de kendi ayrımı var. Sert kayaçlar ve yumuşak kayaçlar olarak ikiye ayrılıyor. Sert kayaçlar granit dediğimiz ürünler, onlar bizde çok çıkmayan ürünler. Ama yumuşak kayaçlar dediğimiz, mermer ve traverten gibi ürünler, Türkiye'de çıkıyor ve bu alanda birinci sıradayız. Diğer ürünler bakımından; bakır, çinko ve kroma bakarsak ön sıralarda yer almıyoruz. Bu rezervlerin çıkarılması gerekiyor. Bu noktada, daha çok tespit yapılması önemli... Maden Tetkik ve Arama Genel Müdürlüğü (MTA), Enerji Bakanlığımıza bağlı. Rezervlerin nerede bulunduğunun

"TÜRKİYE AÇISINDAN BAKTIĞIMIZDA MADENCİLİK SEKTÖRÜNDE KÖMÜR ÖN PLANA ÇIKACAK. ÇÜNKÜ, 5 MİLYAR DOLARA YAKIN KÖMÜR İTHALATI YAPIYORUZ. BAKIRLA ALAKALI ÜRETİMİ ARTIRMAK DA ÖNEMLİ HALE GELECEK. ALTIN İHRACATIMIZ DA ÇOK DÜŞÜK. HEM BAKANLIĞIMIZIN HEM DE SEKTÖRÜMÜZÜN ÖNÜMÜZDEKİ DÖNEMDE, TÜRKİYE HANGİ MADENİ İTHAL EDİYORSA ONLARIN ÜLKEMİZDE ÜRETİLMESİNE DÖNÜK ÇALIŞMALARI HIZ KAZANACAK"

tespitiyle alakalı onların bir çalışması var. Havadan yapılan uçuşlarla rezervlerin yeri tespit ediliyor. Onların noktalamaları yapılıyor. Koordinatları tespit ediliyor. Bu yeni teknoloji ile tespit edilen rezervler sektörün daha da önünü açacak diye düşünüyorum. Çünkü, rezervler tespit edildikten sonra oralarda sondajlama çalışmaları yapılabiliyor ve rezervlerin ne olduğunu ve ne kadar olduğunu daha iyi anlayabiliyoruz. Diğer madenler açısından henüz Türkiye dünya pazarında ön sıralarda değil. Dolayısıyla bunların da geliştirilmesi gerekiyor.

"SÜREÇLERİN DAHA HIZLI İLERLEMESİNİ UMUT EDİYORUZ"

Maden sektörünün gelişmesi için ne gibi çalışmalar yapılabilir?

MTA'nın yaptığı çalışma önemli. Rezervler tespit edildikten sonra bunların izin süreçleri başlıyor. Yeraltı zenginlikleri ve yeraltı madenleri devlete ait madenler. İşletmeciler, belirli periyotlar çerçevesinde sadece bu madenlerin işletme hakkına sahip oluyorlar. Orada üretimi gerçekleştirip Türkiye'de işliyorlar veya ihracatını yapıyorlar. Ne olması gerekiyor? Bu izin süreçlerinde daha hızlı ilerlemesi gerekiyor. Bir işletmeci veya bir yatırımcı karar verildikten sonra mümkün olan en kısa sürede orayı işletmeyi ve devreye sokmayı istiyor. Bu yapılan yatırımların hızlı dönüşü açısından önemli. Bu süreçler bugüne kadar biraz daha yavaş ilerliyordu. Hükümet, milli enerji ve milli maden politikasını ortaya koydu. Bu politika çerçevesinde süreçlerin daha hızlı ilerlemesini umut ediyoruz. Yapılan başka çalışmalar da var. Enerji Bakanlığı'nın oluşturduğu, e-maden bunlardan bir tanesi. Onay süreçlerini kısa zamanda yani 15 ila 30 gün arasında, bir 'gün sayı' koyarak daha hızlı sonuçlandırılmasını bekliyoruz. Çünkü, gün sınırlaması olmadığında sürecin ucu açık oluyor. Böylece, izin onaylarının gelmesi 6 ayı hatta bir seneyi bulan uzun süreler alabiliyor.

İç piyasada ve dünya genelinde maden sektörünün karşılaştığı sorunlar nelerdir?

İç pazarda iki tip maden var demeliyiz. Bir tanesi; kömür, bakır veya alüminyum gibi enerji üretiminde kullanılan stratejik madenler. Bir diğeri ise doğal taş gibi inşaatlarda kullanılan mimari ürünler... Bu noktada bir ürün stratejik ürün, diğeri ise mimari amaçlı kullanılan inşaat malzemesi… Türkiye'de doğal taş pazarı, inşaat sektörüne bağlı olarak ilerliyor. İnşaat sektörü iç piyasada yavaşladığı zaman doğal taş satışları da yavaşlıyor. Dünya pazarına baktığımızda ise yine dünyadaki inşaat sektörünün hareketlenmesiyle doğal taş özelinde bir hareket söz konusu oluyor ve doğal taşların ihracatı da artıyor. Çıkartılan her ürünün satılabilirliliği var. Ancak metalik madenlerde dönem dönem dünya borsası fiyatlarının arttığı veya gerilediği oluyor. Bu da ihracat rakamlarına yansıyor. Mesela Türkiye'de kömür rezervleri var. Ama biz ayrıca 4 milyar dolar ithalat yapıyoruz. Bizim kömürde daha çok üretim yapıp iç pazarımızdaki ihtiyaçlarımızı da kendi kömürümüzle gidermemiz gerekiyor.

MADEN SEKTÖRÜNDE DÜNYADAKİ TRENDLER NE YÖNDE? NASIL ÜRETİM AŞAMALARI ÖN PLANA ÇIKIYOR? TÜRKİYE BUNUN NERESİNDE?

Türkiye'deki madenciliğin gelişebilmesi için rezervlerin tespitinin yapılması gerekiyordu. İlk aşama tamamlandı diyebiliriz. Bundan sonra madenciliğin gelişmesi için yurt dışından yatırımcıların da Türkiye'ye gelip maden arama çalışmalarında yer alması gerekiyor. Türkiye'de UMREK dediğimiz bir yapı kuruldu. Uluslararası geçerliliği olan rezervlerin tespit edilmesi sağlanıyor ve daha sonra bu rezervlerin işletilebilmesi için kaynak sağlayacak finans kurumlarının dikkate alacağı raporlar hazırlanıyor. Bu madenlerin işletilmesi çok basit rakamlara olmuyor. Çok ciddi bütçelerle buralar işletilebiliyor. Finans kuruluşlarının desteği ile bu işler yapılıyor. Bugüne kadar hiçbir maden teminat olarak kabul edilmiyordu. Bu çalışmaların neticesinde ve bu rezerv tespitlerden sonra, UMREK'in onayladığı sondaj çalışmalarından sonra bu raporlar uluslararası finans sektörü tarafından da kabul edilebilecek duruma gelecek. Bu takdirde de yerli ve yabancı daha çok yatırımcı yatırım yapabilecek. Bazı stratejik ürünlerde maden çıktıktan sonra Türkiye'de işlenmesinin de önemi var. İşleme tesisinin Türkiye'de olmasında ve uç ürün haline getirilmesinde fayda var.

KÜS KARDEŞLER BARIŞIYOR MU?

KORE, 1948 YILINDA RESMEN GÜNEY VE KUZEY OLMAK ÜZERE İKİYE BÖLÜNDÜ. SOĞUK SAVAŞ DÖNEMİ'NE DAMGA VURAN VE SİSTEMİN İKİ BAŞLILIĞINI EN ÇARPICI ŞEKİLDE GÖZLER ÖNÜNE SEREN OLAYLARDAN BİRİ OLAN KORE SAVAŞI İSE 1950 YILINDA KUZEY KORE'NİN, GÜNEY KORE'Yİ İŞGAL GİRİŞİMİYLE BAŞLADI. YAKLAŞIK 3 MİLYON İNSANIN ÖLÜMÜYLE SON BULDU. ABD VE BATI TARAFINDAN DESTEKLENEN GÜNEY KORE, YILLAR İÇERİSİNDE EKONOMİSİNİ GELİŞTİRİP DÜNYANIN EN BÜYÜK 11. EKONOMİSİ UNVANINA SAHİP OLMAYI BAŞARIRKEN ÇİN VE RUSYA'NIN (ÖNCELERİ SOVYETLER BİRLİĞİ) KORUMASI ALTINDA YOLUNA DEVAM EDEN KUZEY KORE, DÜNYANIN EN KAPALI EKONOMİSİ OLARAK ANILIYOR. ÖYLE Kİ, KUZEY KORE EKONOMİSİYLE İLGİ DETAYLI İSTATİSTİKSEL VERİLER HAKKINDA BİLGİ VERMEYE 1960 YILINDA SON VERDİ... BUGÜN KUZEY KORE, DÜNYAYA ADAPTE OLMAKTA ZORLANAN, SAVUNMA SANAYİNE YATIRIM YAPARAK KENDİNİ DIŞ TEHLİKELERDEN KORUMAYA ÇALIŞAN BİR ÜLKE KONUMUNDA. PEKİ, SAMSUNG, HYUNDAI VE LG GİBİ TEKNOLOJİ ŞİRKETLERİNİ SIFIRDAN VAR EDEN GÜNEY KORE VE DÜNYAYA FÜZE BAŞLIKLARI İLE KORKU SALAN, 2017 YILINDAN BERİ 20'YE YAKIN BALİSTİK FÜZE ATAN KUZEY KORE ARASINDAKİ BUZLAR ERİYOR MU? İKİ KÜS KARDEŞ SON DÖNEMDE BİRBİRLERİNE ZEYTİN DALI UZATIRKEN KUZEY KORE YAPTIĞI 'ULTRA MODERN' SİLAH DENEMESİ İLE GÖZLERİN TEKRAR ÜZERİNE ÇEVRİLMESİNE NEDEN OLDU

İrem Sertbaş / irem.sertbas@platinonline.com

Kuzey Kore ve Güney Kore, Soğuk Savaş yılları boyunca iki karşı kutup olan Amerika ve Sovyetler Birliği tarafından desteklenen, ekonomik politikalarını da bu iki süper güç ekseninde belirleyen iki ülke… 1950'de başlayan ve 1953 yılına kadar devam eden Kore Savaşı'nda, Amerika ve NATO güçleri tarafından desteklenen, bu çerçevede Türkiye'nin de bir tugay yollayarak yanında durduğu Güney Kore; savaştan 68 yıl sonra Asya'nın en önemli ekonomilerinden birine dönüştü. Ancak aynı noktada yarışa başladığı Kore Demokratik Halk Cumhuriyeti, bilinen adıyla Kuzey Kore ise bu 68 yıl boyunca kıtlık endişesi ve diktatörlük altında hayatına devam etti. Kuzey Kore'nin eski lideri, Ulusal Savunma Kurulu başkanı, Kore İşçi Partisi genel sekreteri ve Kore Halk Ordusu başkomutanı olan Kim Jong-il'in 2011 yılındaki vefatının ardından yerine oğlu 27 yaşındaki Kim Jong-un getirildi. Dünyanın en genç devlet başkanı olan Kim Jong-un, babasından devraldığı dünyanın en kapalı ekonomisine, nükleer silah ve balistik füzelerle yatırım yapmaya devam etti. Uluslararası toplumun tepkisini çeken silahlanma süreci, birçok yaptırımı da beraberinde getirdi. Aynı coğrafyada ve aynı ekonomik göstergelerle hayatlarına başlayan bu iki devlet, yöneticilerinin kararları doğrultusunda birbirine zıt yönlerde ilerlemeyi seçti. Ekonomik göstergeler açıkça kimin galip geldiğini gösterirken, Kuzey Kore de düşman kardeşi Güney Kore ile ilişkilerini güçlendirmek adına adımlar atıyor.

PROF. DR. KEREM ALKİN: "KUZEY KORE İLE HİÇ İLİŞKİ KURMAMAK, İLİŞKİLERİ YUMUŞATMAMAK NE GÜNEY KORE'NİN NE DE DÜNYANIN İŞİNE GELECEK BİR DURUM DEĞİL. KUZEY KORE, BU 47 YILDA AĞIR BİR KOMÜNİST REJİM İÇERİSİNDE TAMAMIYLA BİR SAVAŞ MAKİNASINA DÖNÜŞTÜ. ONDAN BAŞKA ELİNDE MASAYA SÜRECEĞİ PAZARLIĞI YOK"

GÜNEY KORE'NİN BAŞARI SIRRI

Tayvan, Singapur, Hong Kong ve Güney Kore gösterdikleri ekonomik ve sosyal kalkınma modelleri nedeniyle Asya Kaplanları ismiyle anılan ülkeler… Güney Kore, Asya'nın 4'üncü büyük ekonomisi durumunda… Nerdeyse sıfır noktasından bu noktaya gelmeyi başaran, 100 bin kilometrekare toprağa ve 51 milyon nüfusa sahip Güney Kore, nasıl oldu da 1950 savaşından 20. yüzyılın en büyük ekonomik gelişmesini gösteren ve bir başarı hikayesi olarak anlatılan inovasyonlara ev sahipliği yapan bir ülke olarak çıktı? Aslında iki Kore de, 1950'lerde sanayileşmeden nasibini almamış tarım ülkeleriydi. 1960'larda hâlâ kayda değer bir ekonomik kalkınma modelli benimse-

EKONOMİK GÖSTERGELER

	GÜNEY KORE	KUZEY KORE
Başkent	Seul	Pyongyang
Yüz ölçümü (kilometrekare)	100.210	120.530
Nüfus (milyon)	51	25
GSYH (milyar dolar)	1.540	40
Büyüme	%2,8	%3,9
Enflasyon	%1,9	%55
İşsizlik	%3,7	%25,6
İhracat (milyar dolar)	577.4	45.82
İthalat (milyar dolar)	462.1	32.67

Kaynak: CIA Factbook ve Mahfi Eğilmez 'kendime notlar' blogu

Prof. Dr. Kerem Alkin

"KUZEY KORE KOMÜNİZME TUTULDU"

Prof. Dr. Kerem Alkin, iki ülkenin tarihini ve geldikleri noktayı şu sözlerle özletiyor: "Güney Kore, zaman içerisinde kendine özgü bir piyasa ekonomisi oluşturmayı bildi. Kuzey Kore bu dönem içerisinde hep kapalı kutu olarak kalmaya devam etti. Çünkü, Kuzey Kore komünizme tutuldu. Çin'den çok ciddi anlamda destek aldılar. Kuzey Kore ve Güney Kore arasında sıklıkla sınır ihlalleri ve sınır çatışmaları yaşandı. ABD, Güney Kore'nin savunması için çok ciddi destek verirken, perde arkasında Çin de hep Kuzey Kore'yi destekledi. 1990'lı yıllarda Güney Kore, sanayileşmede olağanüstü hamleler yapmaya başladı. Bu hamlelerin sonucunda 2000'li yıllara büyük markalarla girdi. Kuzey Kore ise genel anlamda daha çok savunma teknolojileri alanında bir şeyler yaptı. Kuzey Kore, Güney Kore ile arasındaki rekabette denge kurmak için savaş endüstrisinde ilerlemeler yaptı. O noktada da ticari mallarda dünya ile rekabet, dünya ekonomisiyle entegrasyon gibi bir derdi yoktu. Çünkü, yapabileceği bir şey yoktu. Dolayısıyla bulunduğu coğrafyada varlığını balistik füzelerle, nükleer başlıklı füzelerle Güney Kore'yi tehdit ederek, Amerika'ya gözdağı vererek yürütmeye çalıştı. Kuzey Kore ile Güney Kore'yi karşılaştırdığımızda, Kuzey Kore hâlâkapalı ve aslında tam olarak neyi üretebildiği ve halkının geçimini ne kadar karşılayabildiği konusunda soru işaretleri var. Hâlâ bir ihtiyacını karşılamak için bir miktar Çin, bir miktarda Rusya'dan destek almayı sürdürüyor olabilir. Ama, birden bire iki Kore'nin birleşmesi, iki Kore arasında ekonomik, siyasi ve ticari ilişkilerin canlanması adına bir süreç başladı."

yemeyen Güney Kore, devlet destekli bir markalaşma ve sanayileşme sürecini başlatmaya karar verdi. Dünya sahnesinde yerini sağlamlaştırması ve "bu yarışta ben de varım" demesi ise 1980'li yılların başlaması ile gündeme geldi. Prof. Dr. Kerem Alkin, bu başarı hikayesini şöyle anlatıyor: "Güney Kore'nin, Güney Kore olması ancak 1980'lerin sonunda gerçekleşmeye başladı. 1970'lerde Türkiye ve Güney Kore'deki yaşam standardına baktığımızda; Türkiye'deki yaşam standardı, Güney Kore'nin iki katıydı. 1980'li yıllara aslında daha çok tarım tarzı bir toplum olmaktan, sanayileşme sürecine giden bir ekonomi olarak girdiler. Orada şu oldu; tam komünist bir model değil, tam da Amerika'nın temsil ettiği liberal ekonomi değil, ikisi arasında kısmen devlet kapitalizmi diyebileceğimiz, sonradan Çin'de o devlet kapitalizminde döndü, devletin kendi eliyle özel sektör oluşturduğu, devletin kendi eliyle özel sektöre "şunu üret" diyerek emir verdiği ve buna bağlı olarak da yine devletin desteği ile özel sektör şirketlerinin palazlandırıldığı bir süreç yaşandı. Hyundai, Samsung ve LG gibi Güney Kore'nin meşhur markaları bu süreç ile doğdu."

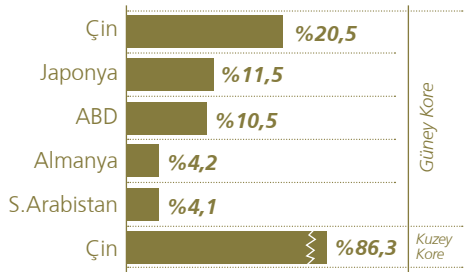
ASYA KAPLANININ TARİHİNE YAKINDAN BAKIŞ

1960'lı yıllarda, Park Chung-hee yönetimi altındaki Güney Kore halkı, hammadde ve teknoloji ithalatı konusunda desteklendi. Devlet, yatırım ve tasarruf konusunda halkı cesaretlendirdi. Maaşlar düşük tutuldu, kaynaklar bugün de önemini koruyan ihracat bazlı endüstrilere yönlendirildi. Bu politikalar güdümünde; Daewoo, Hyundai ve Samsung gibi aile şirketleri kuruldu. Prof. Dr. Kerem Alkin, 1980'lerde gelişen Güney Kore ekonomisinden şöyle bahsediyor: "1980'lerin sonlarında Güney Kore ilk büyük hamleyi tersane işi ile yaptı. Çok uygun fiyatlar verdiler ve çok iyi bir sanayi işçiliği ortaya koymaya başladılar. Bu nedenle uzunca bir dönem Asya Pasifik'te dünyanın bütün meşhur gemi acentaları, ticari gemi acentaları ve konteynır gemisi çalıştıran büyük firmaları kendine çeken Japon tersaneleri önemini yitirdi. Bilhassa Hyundai tersanelerinin önderliğinde Güney Kore çok hızlı bir şekilde Japonya'nın elindeki gemi yapma becerisini kapmaya başladı. Sonra Hyundai tersane işinden kazandığı parayı yine devletin koordinasyonunda otomotiv başta olmak üzere pek çok alana yoğunlaştırdı. Raylı sistemler ve otomotiv derken Hyundai dünyada ulaşım teknolojileri ile ilgili en çok işi yapan şirketlerden biri oldu. Aynı zamanda bir otomotiv devine de dönüştü. Kuzey Kore bu dönem içerisinde hep kapalı kutu olarak kalmaya devam etti." Günümüzde, Güney Kore endüstrisinin sacayağını; elektronik, telekomünikasyon, otomobil üreticiliği, kimya, gemi üreticiliği ve çelik üretimi oluşturuyor.

GÜNEY KORE'NİN BAŞKENTİ SEUL

TAYVAN, SİNGAPUR, HONG KONG VE GÜNEY KORE GÖSTERDİKLERİ EKONOMİK VE SOSYAL KALKINMA MODELLERİ NEDENİYLE ASYA KAPLANLARI İSMİYLE ANILAN ÜLKELER... GÜNEY KORE, ASYA'NIN 4'ÜNCÜ BÜYÜK EKONOMİSİ DURUMUNDA...

İHRACAT PARTNERLERİ



"KUZEY KORE BİR SAVAŞ MAKİNASINA DÖNÜŞTÜ"

Güney Kore'nin kalkınmasını şekillendiren diğer etkenlerin başında ise Amerika ve Batı ülkeleriyle müttefiklik ilişkisi içinde olması ve eğitim sistemine verdiği önem geliyor. Güney Kore'nin 2018 yıl sonu ekonomik büyümesinin yüzde 2-3 civarında kalacağı öngörülse de 2016 yılı itibariyle enflasyonu yalnızca yüzde 1'de seyreden ülke, komşu Kuzey Kore'yle ilişkilerini düzeltmek için yatırım yapmaya

devam ediyor. Bu yatırımların çılgın komşuyu kontrol altında tutmaktan daha fazla amacı olduğunu söyleyen Prof. Dr. Kerem Alkin şu yorumda bulunuyor: "Kuzey Kore ile hiç ilişki kurmamak, ilişkileri yumuşatmamak ne Güney Kore'nin ne de dünyanın işine gelecek bir durum değil. Kuzey Kore bu 47 yıl içerinde ağır bir komünist rejim içerisinde tamamıyla bir savaş makinasına dönüştü. Ondan başka elinde masaya süreceği pazarlığı yok. Silah karın doyurmuyor, yavaş yavaş dünya ekonomindeki gerçeklere entegre olması gerekiyor. Ama bu kadar uzun süre diktatöryel bir komünist rejimle yönetilmiş olan bir ülkenin 2 gün içinde serbest ticaret ve piyasa ekonomisine dönmesi ihtimal dahilinde değil. Dolaysıyla, bu sürece entegrasyon 10-15 yıl alır. Güney Kore bu süre içerisinde büyük ihtimalle, 'Gel, senin ekonomini yeniden yapılanmasında yardımcı olayım, aramızdaki ilişkiler normalleşsin, ben sana öncülük edeyim' diyecektir."

AÇLIĞIN ÜLKESİ: KUZEY KORE

Kuzey Kore'nin tarihi boyunca belki de yaşadığı en büyük problemlerin başında kıtlık geliyor. Ülke halkı yıllardır yüksek bebek ölümü ve işsizlikle mücadele ediyor. Kuzey Kore tarafından son açıklanan verilere göre ülkede yaşayan 25 milyon nüfusun yüzde 25'i işsiz durumda, enflasyon is yüzde 55 civarında geziniyor. 2017 rakamlarından yola çıkıldığında Kuzey Kore'nin ihracatının yüzde 86,3'ünü tarihi ve stratejik partneri Çin ile yaptığı görülüyor. Kuzey Kore, ithalatının ise

GEDİK YATIRIM MÜDÜR YARDIMCISI BESTE NAZ KÖKSAL: "HER İKİ ÜLKENİN BİRLEŞME SENARYOSUNU ALMANYA ÖRNEĞİNDE OLDUĞU GİBİ İRDELEMEK GEREKTİĞİNİ DÜŞÜNÜYORUM. BU AŞAMADA KÜÇÜK HER ZAMAN BÜYÜĞE KONSOLİDE OLUR, BU DEĞİŞMEZ BİR GERÇEK. ŞİMDİLİK YAKIN ZAMANDA BÖYLE BİR BİRLEŞME BEKLENMESE DE SİYASİ OLARAK ADIMLARIN ATILMASI YAKINDA KUZEY KORE'Yİ DE ÇOK UZAK OLMAYAN BİR ZAMAN İÇERİSİNDE YENİ PİYASA OYUNCUSU YAPABİLİR"

KUZEY KORE'DE GÜNÜMÜZDE YÜKSEK BEBEK ÖLÜMLERİ GERÇEKLEŞİYOR, HALK AÇLIKLA MÜCADELE EDİYOR

Gedik Yatırım Müdür Yardımcısı Beste Naz Köksal

"İKİ ÜLKENİN MİLLİ GELİR FARKI UÇURUMLARA DAYANIYOR"

Kuzey ve Güney Kore'nin son zamanlarda yaptıkları temaslarla yeniden görüşmeye başladığını, her iki ülkenin yönetim şekillerinden bağımsız olmamakla birlikte liderlerin bakış açılarının da bugünkü ekonomik durumlarının açıklayıcısı olduğunu belirten Gedik Yatırım Müdür Yardımcısı Beste Naz Köksal, şu yorumda bulunuyor: "Güney Kore'nin ekonomik kalkınma modeli son 50-60 yılda dünyaya örnek oldu. Kuzey Kore ise dünyanın en zayıf ekonomilerinden birisine sahip… Kuzey Kore oldukça kapalı bir ülke ancak; Çin ile göç, ekonomi ve siyaset gibi birçok farklı meseleyi kapsayan tarihi ve önemli ilişkileri var. Fakat son yıllarda yavaş olsa da bir tür piyasa yaratma girişimleri olduğu gözlemlenmekte. Kuzey Kore denilince akla şu sıra ilk gelen isim ise lider Kim Jong-un ve ABD Başkanı Donald Trump'ın beklenilen buluşması oluyor. Kuzeye göre yarımadanın güneyinde insan ömrünün daha uzun, halkın refah seviyesinin çok daha yüksek ve bebek ölümlerinin çok daha az olduğunu görüyoruz. Güney Kore devlet başkanlığı düzeyinde yönetilirken, kuzey ise halen daha otoriter bir rejimle ayakta tutuluyor. Güneyin dışa dönük atılımları sayesinde her iki ülke arasındaki milli gelir farkı uçurumlara dayanıyor. Güney Kore'nin gayrisafi yurtiçi hasılası 1.5 trilyon dolar iken kuzeyde bu rakam 12.4 milyar dolar. Kuzey hakkında açıklanan rakamların resmiliğinden ve şeffaflığından ayrıca şüpheli olduğunu da belirtmek isterim. GSYH dışında farkı şu şekilde de anlatabiliriz; LG ve Samsung denilince akla Güney Kore gelirken Kuzey Kore ise 2013 yılında attığı akıllı telefon üretimi atılımı ile sadece kendi vatandaşlarına satıyor."

yüzde 91,9'unu yine Çin ile gerçekleştiriyor. Ülke halkının uluslararası yayın yapan medya kuruluşlarından haber alması yasak. Ülke çapında yayın yapan 4 kuruluş da hükümetin denetimine ve kontrolüne tabi. Özgürlükten ve onun getirdiği faydalardan son derece uzak olan Kuzey Kore, tamamıyla içe dönük politikalarla halkının baskı altında tutuyor ve geliştirdiği silahlarla hem komşu ülkelere hem de dünyaya korku salıyor. Ancak bu denli kontrolcü ve diktatoryel bir yönetimin bile karşısında duramadığı tek bir şey var: açlık. Kuzey Kore, dünya siyasetiyle entegrasyonda sınıfta kalmasının yanı sıra, halkına yetecek kadar gıda bulamıyor ve zaman zaman uluslararası organizasyonlardan konuyla ilgili yardım istiyor.

KUZEY KORE NÜFUSUNUN YÜZDE 20,65'İNİ 0-14 YAŞ ARASI, YÜZDE 44,17'SİNİ 25-54 YAŞ ARASI VE YÜZDE 9,5'İNİ 65 YAŞ VE ÜSTÜ OLUŞTURUYOR

18.4 MİLYON KİŞİNİN ELEKTRİĞE DÜZENLİ ERİŞİMİ BULUNMUYOR

ABD'nin ekonomik ambargosu altındaki ülke, 2015 yılında 3 milyar dolarlık ihracat ve 3.4 milyar dolar ithalat yaptı. 2013 yılı verilerine göre ülkede yaşayan halkın 18.4 milyonunun elektriğe düzenli erişimi bulunmuyor. Prof. Dr. Kerem Alkin, "Ne kadar diktatöryal bir rejim de olsa Kuzey Kore'de ülkeyi yönetenlerde neler olup bittiğinin farkına varıyor. Bir ülkeyi kapalı tutabilirsin. Ama bir noktadan sonra da eğer söz konusu ülke çok büyük bir açlık tehlikesi ile karşı karşıya kalırsa ve insanlar artık ölmek ve yaşamak arasında bir tercih yapamayacak noktaya gelirse, en sert rejimi bile yönetemeyecek noktaya gelirsiniz" diyor. İşte belki tam da bu noktada Kuzey Kore, kendine yakın gördüğü Güney Kore ile yakınlaşarak, durumundan sıyrılmaya, biraz da olsun dünyaya açılmaya karar veriyor. Ülkenin başında olan ve balistik füze denemeleri ile Amerika'ya, "Ben de varım" diyen Kuzey Kore lideri Kim Jong-un ve Amerika Başkanı Donald Trump, geçtiğimiz Haziran'da Singapur'da düzenlenen zirvede 38 dakika süren bir görüşme yapıyor. Ancak Kasım ayında düzenlemesi planlanan ve Kuzey Kore'yi nükleer silahlardan arındırılmasının ele alınacağı görüşme, Kuzey Koreli yetkililer tarafından ileri bir tarihi atılıyor.

> SERBEST PİYASA EKONOMİSİNE GEÇİŞİ ZORLU BİR SÜREÇ GEREKTİREN ÜLKENİN ELİNDEN 'DÜŞMAN KARDEŞİ' GÜNEY KORE TUTMAYA DEVAM EDERSE, KUZEY KORE EN AZINDAN ÜLKESİNDEKİ KITLIK SORUNUYLA BAŞ EDEBİLİR, DÜNYAYA VE KOMŞULARINA TEHDİT UNSURU OLMAKTAN VAZGEÇEBİLİR...

KUZEY KORE LİDERİ KIM JONG-UN VE GÜNEY KORE DEVLET BAŞKANI MOON JAE-IN

Tam da bu arada Kuzey Kore Lideri Kim Jong-un, ülkesindeki 'ultra modern' silahı denetlemeye gidiyor…

GÜNEY KORE-KUZEY KORE YAKINLAŞMASI VE AMERİKA

Geçtiğimiz Nisan'da, Kuzey Kore lideri Kim Jong-un ve Güney Kore Devlet Başkanı Moon Jae-in ile iki ülke sınırında yer alan Panmunjom Ateşkes Köyü'nde bir araya geldi. Görüşmede, Kore Yarımadası'nın yeniden birleşmesi, iki Kore ilişkilerinin iyileştirilmesi ve nükleerden arındırılma konu başlıkları ele alındı. Ekim ayında ise Güney Kore, Kuzey Kore'nin kalkınması ve altyapısının iyileştirilmesi için 262 milyon dolar yatırım yapacağını açıkladı. Kuzey Kore ve Güney Kore'nin şu aşamada birleşmesinin zor gözüktüğüne vurgu yapan Gedik Yatırım Müdür Yardımcısı Beste Naz Köksal şöyle diyor: "Her iki ülkenin birleşmesi senaryosunu, Almanya örneğinde olduğu gibi irdelemek gerektiğini düşünüyorum. Bu aşamada küçük her zaman büyüğe konsolide olur, bu değişmez bir gerçek. Şimdilik yakın zaman içerisinde böyle bir birleşme beklenmese de siyasi olarak adımların atılması yakında Kuzey Kore'yi de çok uzak olmayan bir zaman içerisinde yeni piyasa oyuncusu yapabilir." Öte yandan Kuzey Kore, ABD ile nükleer ve füze programı konusundaki diplomatik görüşmeler başladığından bu yana, ilk defa geçtiğimiz Kasım ayı içerisinde resmi silah testi gerçekleştirdi. Bu son hamlesiyle, saldırgan alışkanlıklarından kolayca vazgeçemeyeceğini uluslararası topluma bir kez daha kanıtlayan Kuzey Kore'nin geleceği hala netlik kazanmadı. Serbest piyasa ekonomisine geçişi zorlu bir süreç gerektiren ülkenin elinden 'düşman kardeşi' Güney Kore tutmaya devam ederse Kuzey Kore en azından ülkesindeki kıtlık sorunuyla baş edebilir, dünyaya ve komşularına tehdit unsuru olmaktan vazgeçebilir.

KUZEY YAKASI

İSTANBUL'UN YENİ YAKASI

Hem Yaşam Hem İş Merkezi

Kuzey Yakası

Kuzey Yakası ofisleri Başakşehir'de, binlerce ailenin yer aldığı yeni kent merkezinde yükseliyor. 37.000 m²'lik kent meydanı, yeni belediye hizmet binası ve 360.000 m²'lik Başakşehir Millet Bahçesi'nin hemen yanı başında doğayla iç içe, az katlı ofislerle tanışmak için sizi Kuzey Yakası satış ofisimize bekliyoruz.

Detaylı bilgi: 0212 801 43 11

/EmlakKonutGyoAs /EmlakKonutGYOAS

/EmlakKonutGYOAS /emlakkonut_gyo

emlakkonut.com.tr

T.C. ÇEVRE VE ŞEHİRCİLİK BAKANLIĞI TOKİ TOPLU KONUT İDARESİ BAŞKANLIĞI

EMLAK KONUT GAYRİMENKUL YATIRIM ORTAKLIĞI A.Ş.

T.C. ÇEVRE VE ŞEHİRCİLİK BAKANLIĞI TOKİ İŞTİRAKİDİR

FORTUNA SITTARD KULÜBÜ BAŞKANI **IŞITAN GÜN**

FUTBOL AVCISI

YURT DIŞINDA ÜLKEMİZİ BAŞARIYLA TEMSİL EDEN ÇOK FAZLA İŞ İNSANI VAR ANCAK YABANCI BİR FUTBOL KULÜBÜNÜ SATIN ALAN TÜRK'E ÇOK FAZLA RASTLAMAMIŞSINIZDIR. BU AYKİ RÖPORTAJ KONUĞUMUZ FORTUNA SITTARD KULÜBÜ'NÜN BAŞKANI IŞITAN GÜN. IŞITAN GÜN, KARİYER ÖYKÜSÜ, FUTBOL KULÜBÜNÜ SATIN ALMA SÜRECİ VE SONRASINDA TAKIMI BİRİNCİ LİGE TAŞIMASININ ARDINDAKİ BAŞARI HİKAYESİ HAKKINDA PLATİN'E ÖZEL AÇIKLAMALARDA BULUNDU...

Duygu Sayıner / duygu.sayiner@platinonline.com

Hollanda'nın birinci lige yükselen Fortuna Sittard takımının başında başarılı bir Türk var. Işıtan Gün, bundan 2 yıl önce zorlu bir süreçten geçerek futbol kulübünü satın almayı başarmış. Peki, Işıtan Gün kimdir, kısaca bahsedelim. Kadıköy Anadolu Lisesi'nin ardından 1998 yılında Boğaziçi Üniversitesi Ekonomi Bölümü'nden mezun olan Işıtan Gün, 2000 yılında City University of New York'ta Uluslararası Finans Bölümü'nde master yaptı. Amerika'da proje geliştirme ve proje finansmanı alanlarında çalıştıktan sonra 2006 yılında Türkiye'ye dönerek özellikle enerji sektöründe yatırımları olan Met Capital Partners şirketinde yönetici olarak çalıştı. 2010 yılında bu görevinden ayrılarak 1 yılı dinlenerek geçirdi. Sonrasında Fokus Yatırım Holding'de idari yönetici olarak görev yaptı. Fokus Yatırım Holding'in kurucuları Lehman Brothers'ın eski Türkiye CEO'su Uzay Kozak, halen Ata Holding'in CEO'su olan Merrill Lynch Türkiye eski yönetim kurulu başkanı Faruk Işık ve Garanti Bankası Genel Müdür Yardımcısı Kubilay Cinemre idi. 2013 yılında Galatasaray Spor Kulübü'nde Stratejik Planlama ve İş Geliştirmeden Sorumlu İcra Kurulu Üyesi olarak göreve başlayan Işıtan Gün, daha sonra kulüpte mali işlerden de sorumlu COO olarak görev yaptı. 2016 yılından itibaren ise Fortuna Sittard'ın başkanlığını yürütüyor. Aynı zamanda İsviçre merkezli Football Business Academy'nin master programında 'Futbolda Finansal Strateji' dersi veriyor…

Futbol ile profesyonel ilişkiniz ne zaman başladı?

Futbol ile tanışmam izleyici olarak çok erken yaşta başladı. Küçük yaşlardan itibaren sıkı bir futbol takipçisiydim. Futbolla profesyonel ilişkim ise 2012 yılının sonlarında bir headhunter şirketinden aldığım telefon ile başladı. O tarihte Fransa'daydım ve açıkçası profesyonel olarak çalışmayı planlamıyordum. Ancak çocukluğumdan beri tutkuyla bağlı olduğum Galatasaray'da görev yapmak benim için bir hayalin gerçekleşmesi demekti, dolayısıyla tereddütsüz kabul ettim.

Ünal Aysal döneminde Galatasaray'da yönetici olarak görev yapıyordunuz. Bu dönemde hangi ilklere imza attınız?

Hem Galatasaray hem de Türkiye'deki futbol ortamı açısından çalkantılı bir dönemdi. Ünal Bey aslında spordaki değer zincirini iyi tahlil ederek futbolda krizlerin içinden küçülerek çıkılamadığını çok iyi sezmişti. O dönemin sportif açıdan oldukça başarılı geçtiği zaten herkesçe malum. İdari ve mali açıdan ise çok kullanılan ve genellikle içeriği muğlak 'kurumsallaşma' çabası yeterince mesafe katedemedi. Esasında iç denetim mekanizmasının tesis edilmesi, kurumsal yönetmeliklerin yürürlüğe girmesi, iş tanımlarının yazılı kurallara bağlanması gibi, kurumsal yönetimin temel bileşenleri o dönemde yerine getirildi. Özellikle futbol tarafında bütçeleme süreçleri tariflendi. Aynı dönemde kulübün borçları Türk Lirası'na döndürülerek uzun vadeye yayıldı. Oyuncu sözleşmeleri aynı şekilde Türk Lirası'na bağlandı. Kulüp içindeki destek fonksiyonları önemli ölçüde merkezileştirildi. İşin mutfak tarafında epey ilerleme sağlamayı başardık.

Bugüne kadar yurt dışında bir Türk yatırımcının yapmış olduğu en büyük futbol yatırımını yaparak Hollanda'nın Fortuna Sittard takımını satın aldınız. Nasıl bir süreç oldu, anlatabilir misiniz?

Galatasaray'da görev yaparken, Avrupa'da alt liglerden bir kulüple iş birliği yapma amacıyla başlattığımız bir inisiyatif vardı. Ben de bu ekibin içindeydim ve o dönemde özellikle Almanya'da birçok kulübü inceleme fırsatım olmuştu. İyi yönetildiği takdirde futbolun sürdürülebilir bir iş kolu olduğunu yakından gördüğüm bir dönem oldu. Daha sonra kulüpten ayrılınca bu fikri takip etmedim. Ancak 2016 yılı başlarında Fortuna Sittard'ın bir yatırımcı aradığı gündeme gelince konu tekrar canlandı. Ben spor alanının, özellikle de futbolun, 'iyi yönetim' faktörünün en çok fark yarattığı sektör olduğuna inanıyorum. Ne yaptığınızı bilmiyorsanız sınırsız kaynağı harcayıp hiçbir başarı sağlayamamak da mümkün, akıllı hareket ederek rakiplerinizden daha kısıtlı imkanlarla başarılı olmak da... Devir süreci oldukça uzun oldu diyebilirim. Hollanda Futbol Federasyonu'na planlarımızı, hedeflerimizi ayrıntılı olarak aktarmamız, paylaşmamız gerekti. Ancak daha sonrasında onay alınabildi. Zannediyorum ki, futbol yönetimiyle ilgili deneyim sahibi olmamız ve planlarımız kendilerini ikna etti. Kısa bir süre içinde futbolda örnek yabancı yatırımcı olarak gösterilir bir konuma geldik. Futbol camiasından ciddi bir sempati ve takdir kazandık.

Peki, camia bu girişime nasıl baktı?

Yasal prosedür kadar, camianın bu girişime nasıl baktığı da önemliydi. İlk iş olarak taraftar derneğiyle istişarelerde bulunarak kim olduğumuzu ve neler planladığımızı şeffaflıkla paylaştık. Camianın önemli isimleriyle ilişkiler kurmak ve desteklerini almak amacıyla birebir ciddi mesai harcadık. Hiç kolay olmadı diyebilirim. Fakat gelinen noktada bizi kendilerinden biri gibi benimsediler ve büyük destek verdiler. Biz de ilk günden itibaren önemli bir mazisi olan bu kulübün DNA'sını koruyacağımızı taahhüt ettik ve bu sözümüzü de tuttuk. Bazen unutuyoruz ama 'kulüp' kelimesinin sözlük anlamı 'aynı amaçla bir araya gelen kişileri' işaret ediyor. Bu kimya uyuşması emek ve özen isteyen bir süreçti, başarabildiğimiz için çok sevinçliyiz.

"HOLLANDA FUTBOL FEDERASYONU'NA PLANLARIMIZI, HEDEFLERİMİZİ ÇOK AYRINTILI OLARAK AKTARMAMIZ, PAYLAŞMAMIZ GEREKTİ. ANCAK DAHA SONRASINDA ONAY ALINABİLDİ. ZANNEDİYORUM Kİ, FUTBOL YÖNETİMİYLE İLGİLİ DENEYİM SAHİBİ OLMAMIZ VE PLANLARIMIZ KENDİLERİNİ İKNA ETTİ"

Kulübü satın aldığınızda ikinci ligdeyken, bugün birinci lige yükseldiniz. Bu başarıyı neye borçlusunuz?

Fortuna Sittard, Hollanda'nın önemli bir futbol kulübü. Aynı zamanda da ülkedeki ilk profesyonel futbol kulübü... Görkemli bir mazisi ve taraftarları var. Fakat son yirmi yılda çok başarısız bir şekilde yönetilerek ne yazık ki sürdürülemez bir hale gelmişti. 2016 yılında kulübü devraldığımızda ikinci ligin de en son sıralarındaydı. Açıkçası birkaç hafta içinde kulüp iflasını açıklamak üzereydi. 2 yıl içinde en üst lige yükseldiğimizde çok büyük bir sansasyon yarattık. Üstelik bunu ligin en düşük bütçelerinden biriyle ve en genç kadrolarından biriyle başardık. Saha dışında ise kulübün organizasyon yapısını ayağa kaldırdık. Bir nevi öğrenilmiş çaresizlik kültürünü değiştirerek kazanma kültürünü aşılamaya çalıştık diyebilirim. Kulüpten artık ümidini kesmiş bir şehri, sponsorları, altyapı sistemini, kısaca tüm camiayı ayağa kaldırmak, aynı hedefe yöneltmek ve motive etmek kolay olmadı. Klişe bir terim belki ama gerçekten çok çalıştık.

Şu anda Hollanda'nın en başarılı takımlarından birisiniz. Bu konu hakkında neler söylersiniz?

Hollanda gibi bir futbol ülkesinde, çok zor durumlara düşmüş önemli bir kulübü alıp iki yıl içinde bu noktaya getirmek kolay bir iş değil. Açıkçası futbol yönetiminde akademik rol alan biri olarak rahatlıkla söyleyebilirim ki, bu futboldaki en enteresan geri dönüş hikayelerinden biri ve bununla kıvanç duyuyoruz. Bu hikaye belki ülkemizde fazla ilgi çekmedi ancak Hollanda'da örnek olarak gösteriliyoruz. Hakkımızda bir belgesel bile çektiler. Pek çok şehirde ticaret odalarından, iş konseylerinden davet alıyorum. Bunu nasıl başardığımızı öğrenmek istiyorlar. Birinci lige çıktığımızda devlet adamlarından tutun Avrupa'da futbolun sembol isimlerine kadar sayısız tebrik aldık. 100 kilometre çapımızda Almanya, Hollanda ve Belçika'da toplam 2 milyon Türk yaşıyor. Avrupa'da yaşayan vatandaşlarımızın da teşvik edici ve gururlandırıcı övgülerini alıyoruz.

Hollanda'da nasıl bir futbol kültürü var? Galatasaray'da yöneticilik yapmış biri olarak iki ülke arasında ne gibi farklılıklar gözlemliyorsunuz?

Hollanda Futbol Federasyonu, FIFA'nın kurucu federasyonlarından biri. 1889'da kurulmuş, çok köklü bir kuruluş. Ülkede futbol açık ara en popüler ve tabana yayılmış bir sosyal etkinlik konumunda. Oldukça ateşli bir tribün kültürü de mevcut. Fortuna Sittard olarak taraftar kitlemiz de hem kulübün sürekli içinde hem de çok tutkulu. Ülkede en çok deplasmana giden 5 taraftar grubuna sahibiz. Maç kaybedilse de kazanılsa da sonrasında iki takım yöneticileri, idarecileri, hakemler, oyuncular bir araya geliyor, sohbet ediyor ve hayatına devam ediyor. Diğer yandan futbolun içindeki insanlar oldukça mütevazı... Futbol federasyonu başkanı bile kendi arabasıyla gelip insanların arasında maçını izleyip dönüyor. Bu doğallık hem insani hem de kurumsal ilişkileri çok sağlıklı kılıyor diye düşünüyorum. Hollanda, tarihsel olarak futbolcu yetiştirme açısından çok önemli bir konumda. Portekiz ve Brezilya'dan sonra dünyada en çok futbolcu transfer geliri sağlayan ülke. Son 10 yılda toplam 800 milyon Euro net cari fazla vermiş bir futbol ülkesi. Bunu futbolun endüstrileştiği son 15-20 yıla yayarsanız, ülke nüfusuna göre müthiş bir başarı hikayesidir. Diğer yandan kulüp yönetiminin regülasyon kısmı açısından ise Hollanda ile Türkiye arasında önemli uygulama farkları var. Teknik, idari, mali ve sportif açılardan futbol federasyonunun denetim ve yaptırım mekanizması daha sıkı diyebilirim. Başlarda aşırı bürokrasi var gibi hissettirse de zamanla aslında bu kuralların uzun vadede kulüpleri koruyucu tedbirler olduğunu görebiliyorsunuz. Bu sistemde dev borç facialarının oluşmasına izin verilmiyor. Sistem kulüp yönetimlerine gelir gider arasındaki farkı cebinden karşılama sorumluluğu yüklüyor. Dolayısıyla bu hesap verebilirlik sayesinde borç birikimlerinin önüne geçilmiş oluyor.

"KULÜPTEN ARTIK ÜMİDİNİ KESMİŞ BİR ŞEHRİ MOTİVE ETMEK KOLAY OLMADI. KLİŞE BİR TERİM BELKİ AMA GERÇEKTEN ÇOK ÇALIŞTIK. BİRİNCİ LİGE ÇIKTIĞIMIZDA TÜM ŞEHİR MEYDANLARA DÖKÜLDÜ, ON BİNLERCE İNSAN SABAHLARA KADAR KUTLADI. O GÜNÜ DÜŞÜNÜNCE HÂLÂ ÇOK GURURLANIYORUZ. HAK EDİLMİŞ BİR BAŞARI KADAR TATMİN EDİCİ BİR DUYGU YOK DİYE DÜŞÜNÜYORUM"

Futbol dışında başka hangi işlerle ilgileniyorsunuz? Yeni yatırımlarınız söz konusu mu?

Yaklaşık iki buçuk yıldır kulübün reorganizasyonu tek odaklandığım konu oldu. Ancak geçtiğimiz aylarda profesyonel yönetim kadromuzu da tamamlayarak yönetim kurulu olarak günlük faaliyetlerden biraz olsun uzaklaşma fırsatımız oldu. Önümüzdeki dönemde neler yapılabileceği konusunda düşünme dönemi yeni başladı diyebilirim.

2019 yılına yönelik plan ve projeleriniz nelerdir?

Planlarımızı 2019 yılına değil daha geniş bir dönem perspektifine göre yapmaya gayret ediyoruz. 2018 yılının bahar aylarında 5 yıllık stratejik planımızı oluşturmak için tüm paydaşların da dahil olduğu süreci başlattık. Buna yerel yönetim, sponsorlarımız, gönüllülerimiz, taraftarlar, altyapı velilerimiz, basın, kulübün eski yöneticileri ve tabii ki çalışanlarımız da dahil. Buna göre önceliklerimizi belirleyerek bir yol haritası çizdik. Bu sayede camia olarak herkesin aynı istikamete doğru yönelmesini ve o yönde aynı bilinçle çalışmasını sağlıyoruz. Uzun vadede sportif, mali ve idari hedeflerimiz net olarak belli. Gerek Hollanda gerekse Avrupa futbolunun saygıdeğer bir üyesi olarak büyümeye devam etmeyi, geride kalan iki yılda sağladığımız olumlu ivmeyi sürdürmeyi amaçlıyoruz.

TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ
TOBB
DİJİTAL SKOR
TOBB Dijital Dönüşüm Hareketi'ni başlattı
DİJİTAL SKOR
Dijital skorunuzu birkaç dakikada hesaplayın, işinizi teknolojiyle büyütmeye bugün başlayın.
dijitalskor.com
Vodafone'un katkılarıyla
Gelecek heyecan verici.
Hazır mısın?
vodafone

"SÜRDÜRÜLEBİLİR VE REKABETÇİ OLMAK İÇİN KURUMLAR DİJİTALLEŞMELİ"

DÜNYADA YAYGIN OLARAK KULLANILAN DIGITAL SIGNAGE SİSTEMLERİ, TÜRKİYE'DE DE GELİŞİM GÖSTERİYOR. BU KONUDA 20 ÜLKEDE, 40 BİNDEN FAZLA EKRAN YÖNETEN SİSTEM 9, PEK ÇOK SEKTÖRE ÇÖZÜM SUNUYOR. SİSTEM 9 PAZARLAMA MÜDÜRÜ HARUN R. AKOL, 'DİJİTAL YAYIN VE BİLGİLENDİRME EKRANLARI' OLARAK TÜRKÇELEŞTİRDİKLERİ SİSTEMLER SAYESİNDE KURUMLARIN MÜŞTERİ MEMNUNİYETİNİ YÜKSELTTİĞİNE, KURUMSAL İLETİŞİMLERİNİ HIZLANDIRDIĞINA VE SATIŞLARINI ARTIRDIĞINA DİKKAT ÇEKİYOR

Sistem9

SİSTEM 9 PAZARLAMA MÜDÜRÜ
HARUN R. AKOL

Sistem 9'un bu alana yaklaşımı konusunda bilgi verebilir misiniz? Ne tür ürün, çözüm ve hizmetler sunuyorsunuz?

Hemen hemen tüm sektör temsilcileri, mesajlarını hedef kitlesine doğru bir kanaldan ulaştırmak istiyor. Bu noktada dijital yayın ve bilgilendirme ekranları kurumlara satış noktalarında sınırsız pazarlama, içerik, kampanya ve promosyon gerçekleştirme imkanı sağlıyor. Kurulumunu yapıp müşterilerimiz adına yönettiğimiz sistemler, artık en büyüğünden, en küçüğüne her ölçekteki kurum için uyarlanabilir hale geldi. Sistem 9 şu an 200'den fazla kuruma hizmet veriyor. Müşterilerimiz adına yönettiğimiz 40 binden fazla ekranla pazarın lideri olduğunu da söyleyebiliriz. Türkiye ile birlikte ABD, İngiltere, Hollanda, Almanya, İsveç, Belçika, Arnavutluk, Azerbaycan, Suudi Arabistan, Birleşik Arap Emirlikleri, Mısır, K.K.T.C., Nahçıvan, Katar, Ürdün, Sırbistan, Lübnan, Irak ve Romanya'nın bulunduğu 20 ülkede hizmet veriyoruz. Başlıca hizmetlerimiz arasında; Kurumsal TV Sistemleri, Dijital Menu Board Sistemleri, Video Wall Sistemleri, Toplantı Odası ve Otomasyon Uygulamaları, İnteraktif Uygulamalar ve LED Ekran Sistemleri bulunuyor. Yüzde 100 Sistem 9'a ait S9Vision DS yazılımından sistem kurulumuna, içerik yönetim/üretiminden uzaktan erişim ekran kontrolüne ve 7/24 çağrı merkezinden 81 ilde yerinde servis desteğine kadar anahtar teslim çözümler sunuyoruz.

Hangi sektörlerin bu teknolojileri kullanmaya ihtiyaçları var? Digital signage teknolojilerine yatırım yapan şirketler ne tür avantajlar elde ediyor?

Gerçek zamanlı pazarlamada önemli olan doğru zamanda, doğru müşteriye doğru önerilerle gitmek. Bunun için de tüketiciyi en iyi şekilde anlamanız ve doğru zamanda buna uygun önermelerle müşteriye dokunmanız gerekiyor. Günümüzde müşterinin beklentisi, restorana veya mağazaya gibi yerlere geldiğinde rahat edebileceği hatta kişi-

sel kampanya ve önerilerini görebileceği bir ortamla karşılaşmak. Bu hem kendini özel hissettiriyor hem de karar mekanizmasının daha hızlı çalışmasını sağlıyor. Dijital yayın ve bilgilendirme ekranları ile müşteriye bu tecrübeyi hissettirebiliyoruz. Sunulan tüm çözümlerin ise tek bir amacı var; insanların yaşam alanlarındaki kargaşayı kaldırmak ve teknolojik ortamda onlara kaliteli ve hızlı hizmet sunmak. Şirketler bu sistemden yararlanarak tanıtım, bilgilendirme ve reklamlarını yeni nesil bir mecrada tek merkezden ve daha etkin yapar hale geliyor. Örnek vermek gerekirse, bankalar, perakende mağazaları, restoranlar, büyük işletmeler, oteller, eğlence sektörü ve üretim tesisleri kısaca mesajlarını gerek müşterilerine gerekse kurumsal iletişiminde çalışanlarına daha efektif duyurmak isteyen her sektör bu sistemden yararlanabilir. Dijital yayın ve bilgilendirme ekranları şirketlere birçok avantajlar sunuyor. Bunları iki ana başlıkta özetlemek gerekirse, kurum veya firmalar içerik ve görsellerini dijital ekranlar üzerinden anında güncelleyebiliyor. Bu ekranları kullanılarak personellerine istedikleri zaman eğitim verebiliyor ya da satışlarını artırıcı bir güç olarak kullanabiliyor. İkincisi ekranlar sayesinde, grafik, tasarım, baskı, kağıt, nakliye gibi matbaa, operasyon ve ek giderlerden kurtulup maliyet yüklerini azaltıyorlar.

"DÜNYAYA BAKTIĞINIZDA SEKTÖR 15 MİLYAR DOLARLIK BİR HACME ULAŞIYOR. NİTEKİM GLOBAL MARKET INSIGHTS'IN YAPTIĞI ARAŞTIRMAYA GÖRE, SEKTÖRÜN PAZAR BÜYÜKLÜĞÜNÜN 2020 YILINDA DÜNYADA 23 MİLYAR DOLARI AŞACAĞI SÖYLENİYOR"

Dijital yayın ve bilgilendirme ekranları kurumlara nasıl bir değer katıyor?

Öncelikle çok şubeli kurumlarda poster dağıtımı, asılması, kontrolü gibi işler ortadan kalkarak tek tuşla yapılan bir işe dönüştü. Bir banka, 2 bin şubesine tek tuşla mesajlarını gönderebiliyor. Bir başkası gruplamalar yaparak İstanbul'un iki yakasına, semtlerine veya farklı şehirlere yönelik içerikler yayınlayabiliyor. Kısaca firmalar basılı işlerden tasarruf ederken, bu ekranlar sayesinde satışların artmasına da yardımcı oluyor. Bunu da şöyle açıklayabilirim; bir restoranın şubeleri anlık kampanyalarını dijital menü board'larında yayınlayarak veya görsel kalitesi üst düzey içeriklerle de destekleyerek satışlarını artırabiliyor veya sinemada, yayınlanan filmlerin sağladığı gişeye göre salonların düzeni dijital ekranlar aracılığıyla hızla güncelleniyor. Bu gibi örnekleri tüm sektörlere uyarlamak mümkün. Tüm bunlar satış ve pazarlama anlamında kurumlara değer katıyor. Özellikle çok şubeli kurumlar bu yatırımla 1.5 yıl içerisinde kendilerini amorti edebiliyor.

Yayınlardaki içerikler nasıl oluşturuluyor?

Dijitalleşmenin en büyük avantajı, sınırsız sayıda dağıtım yapılabiliyor olması. Firmanın istenen bölgesindeki, istenen şubesine, istenen ekranına farklı içerikler gönderilebiliyor. Kurumlar ise bölgesel ve nokta bazlı kampanyalar yapabiliyor. Tüm bunlar, içerik ekibimiz tarafından hazırlanıyor. Firmalardan aldıkları bilgilendirme doğrultusunda, istenilen yönde içerik hazırlanıyor. Ayrıca kurumdan gelen taleplerle içeriğin görsel kısmı da kreatif ekibimiz tarafından geliştiriliyor. Bu da müşteriye büyük avantaj sağlıyor.

SİSTEM 9, GELİŞTİRDİĞİ YAZILIMLA DÜNYAYA AÇILIYOR

"Yabancı yazılımlar Türkiye'deki şirketlere ambargo uygulamak isterken, tamamı Sistem 9'un Türk mühendisleri tarafından geliştirilen 'S9Vision DS' yazılımının kullanımı 2018 yılı başı itibariyle 20 ülkeye yayıldı. Müşterilerimizin yurt dışındaki büyümelerine paralel olarak biz de yerli yazılımımızı yurt dışına ihraç ediyoruz. Bu da yabancı yazılımlara muhtaç olmadığımızı gösteriyor. Yazılım ve bu sektöre bağlı ekonomi olarak dışa bağımlılığımızı azaltmamız gerekiyor. Biz Türk yazılımını 20 ülkeye yayıp, ABD ve İngiltere başta olmak üzere alanında 'oscar' olarak kabul edilen birçok ödülü alarak ülkemiz adına üstümüze düşeni yaptık."

DIGITAL SIGNAGE NELER KAZANDIRIR?

> Kuruma özel 'teknolojik kimlik' kazandırıyor.
> Matbaa ve lojistikleri giderleri yok denecek kadar azaltıyor.
> Kurumsal iletişimi yüzde 100 artırıyor.
> Ekrana etkili içerikler yansıtarak müşteriyi işletme içine çekiyor.
> Tüm içerikler uzaktan, merkezi sistemle ve bir tek 'tık'la güncelleniyor.
> Görsel ve videolarla desteklenen içeriklerle satışları artırıyor.
> Yöneticilerin mesajlarını aynı anda tüm çalışanlara ulaştırıp motivasyonu yükseltiyor.
> Kurumların 7/24 iletişimlerinin devam etmesini sağlıyor.
> Her lokasyona özel yayın yapılabiliyor.

HEDEF: 15 BİN ÖĞRENCİ VE 30 BİN VELİYE ULAŞMAK

NESTLÉ TÜRKİYE PAZARLAMA VE KURUMSAL İLETİŞİM DİREKTÖRÜ ZEYNEP SUNGU, 2018-2019 EĞİTİM ÖĞRETİM YILINDAN İTİBAREN MİLLİ EĞİTİM BAKANLIĞI'NIN SAĞLIKLI ADIMLAR PROJESİNİ YAYGINLAŞTIRMA İSTEĞİ ÜZERİNE SAMSUN VE GAZİANTEP İLE UYGULAMA İL SAYISININ 15'E, OKUL SAYISININ İSE 76'YA ÇIKTIĞINI SÖYLÜYOR. PROJE KAPSAMINDA BU YIL 15 BİN ÖĞRENCİ VE 30 BİN VELİYE ULAŞILMASI HEDEFLENİYOR

Bahar Akgün / bahar.akgun@platinonline.com

NESTLÉ TÜRKİYE PAZARLAMA VE KURUMSAL İLETİŞİM DİREKTÖRÜ **ZEYNEP SUNGU** VE 2017-2018 İYİ UYGULAMALAR YARIŞMASI'NIN BİRİNCİSİ ADANA'DAKİ NECATİBEY İLKOKULU ÖĞRETMENİ **LEVENT TOROS**

Kurumsal sosyal sorumluluk projelerine 'ortak değer yaratma' vizyonu ile yön veren ve bu bakış açısını iş stratejilerinin vazgeçilmez bir parçasına dönüştüren Nestlé, 3 önemli etki alanı belirledi: Beslenme, kırsal kalkınma ve çevreyi koruma… Bu alanlarda bireylerin ve ailelerin yaşam kalitesini artırmak ve daha iyi bir geleceğe katkıda bulunmak amacıyla Birleşmiş Milletler Küresel Sözleşme (UN Global Compact) çerçevesinde belirlenen '17 Sürdürülebilir Kalkınma Hedefi'ni temel aldıklarını ifade eden Nestlé Türkiye Pazarlama ve Kurumsal İletişim Direktörü Zeynep Sungu, "Bu noktadan yola çıkarak küresel olarak 2020'ye kadar gerçekleştireceğimiz 42 taahhüt ortaya koyduk. Bunlardan biri de dünya genelinde 50 milyon çocuğun daha sağlıklı yaşamasına katkıda bulunmak. Özellikle küçük yaşlardan başlayarak geleceğin sağlıklı nesillerini yetiştirmek amacıyla 'Sağlıklı Çocuklar için Nestlé' (Nestlé for Healthier Kids) adlı küresel sosyal sorumluluk inisiyatifini yürütüyoruz. Bu inisiyatifle şu ana kadar 84 ülkede, 14 milyon çocuğa ulaştık. Türkiye'de 2012 yılında Milli Eğitim Bakanlığı Temel Eğitim Genel Müdürlüğü iş birliğiyle ve 'Beslenebilirim' adıyla başlayan, 2017 itibariyle fiziksel aktivite modüllerinin de eklenmesiyle 'Sağlıklı Adımlar' adını alan projemiz de bu global programın bir parçası" diyor.

"SAĞLIKLI ADIMLAR OYUNU ÖNEMLİ BİR İLK"

İlkokul 3. sınıf öğrencilerine yönelik 'Sağlıklı Adımlar' projesi ile çocuklara

NİHAT IŞIK İLKOKULU

BURSA KARACABEY İLKOKULU

'Hayat Bilgisi', 'Beden Eğitimi' ve 'Oyun' derslerinde yılda 32 saat sağlıklı beslenme ve sağlıklı yaşam konularında eğitim veriliyor. Öğretmenler aracılığıyla çocuklara ve velilerine beslenmenin ve fiziksel aktivitenin temelleri; hikayeler, oyunlar ve eğitici materyallerle öğretiliyor. Dengeli beslenme için sağlıklı yeme içme alışkanlıklarının geliştirilmesi, hijyen, alışveriş yaparken dikkat edilecek hususlar ve daha hareketli bir yaşam konularında farkındalık yaratılıyor.. Sağlıklı Adımlar projesi ile Adana, Ankara, Bolu, Bursa, Eskişehir, Hatay, İstanbul, Konya, Mersin, Muğla, Ordu, Tunceli ve Şanlıurfa olmak üzere 13 ilde, 70 bin çocuğa, 140 bin aileye ve 2 bin 500 öğretmene ulaştıklarının altını çizen Zeynep Sungu, yeni dönem hedefleri hakkında şu açıklamada bulunuyor: "2018-2019 eğitim öğretim yılından itibaren Milli Eğitim Bakanlığı'nın projeyi yaygınlaştırma isteği üzerine Samsun ve Gaziantep ile uygulama il sayısı 15'e, okul sayısı ise 76'ya çıktı. Bu yıl 15 bin öğrenci ve 30 bin veliye ulaşılması hedefleniyor. Geçen yıl Milli Eğitim Bakanlığı'nın desteği ve Marmara Üniversitesi'nden akademisyenler ile birlikte, programımıza yeni geliştirdiğimiz 'Sağlıklı Adımlar Oyunu'nu da ekledik. Hem beslenme alanında bilgi veren hem de fiziksel aktivite kondisyonunu artıran bu oyun, Türkiye ve küresel program kapsamında önemli bir ilk. Ayrıca 2017'de 8-10 yaş arasındaki çocukların ilgisini çekebilecek, formsuz, eğlenceli, arkadaş canlısı ve sağlıklı bir maskot olan 'Adımcan'ı da yarattık."

İYİ UYGULAMALAR YARIŞMASI 5 YILI GERİDE BIRAKTI

15 Nisan 2018 itibariyle uzmanlar eşliğinde Sağlıklı Adımlar Türkiye Turu'na start veren Nestlé Türkiye, online mecralarda 9 milyon erişime ulaştı. Toplam 6 lokasyonda gerçekleştirilen etkinliklerde, stant alanlarını 8 bin 500 kişi ziyaret etti. Zeynep Sungu, Sağlıklı Adımlar projesi kapsamında öne çıkan 'İyi Uygulamalar Paylaşımı hakkında şu yorumda bulunuyor: "Proje kapsamında okullarda görev alan ve Sağlıklı Adımlar projesinin eğitim materyalleri ile uygulamaları üzerine düşünceleri ve alternatif uygulamaları olan öğretmenler, kendi geliştirdikleri materyaller ve uygulamalarla 'İyi Uygulamalar Paylaşımı'na katılabiliyor. Aralarında MEB, Nestle yetkilileri ve alanında uzman bir akademisyenden oluşan 'seçici kurul' tarafından belirlenen ilk 3 öğretmenin materyal/uygulaması, Sağlıklı Adımlar projesinin öğretmenlere yönelik bir sonraki eğitim seminerinde sunum olarak kullanılıyor ve dereceye giren öğretmenler ödüllendiriliyor. 5 yıldır gerçekleştirilen yarışmaya bugüne kadar 88 öğretmen özgün uygulamaları ile başvuruda bulundu. 2017-2018 İyi Uygulamalar Yarışması'nın birincisi ise Adana'daki Necatibey İlkokulu Öğretmeni Levent Toros oldu. Projenin uygulandığı okulları temsilen, her yıl her okuldan birer üçüncü sınıf öğretmeninin katıldığı eğitim toplantısı gerçekleştiriliyor. Bu eğitime katılan öğretmenler, okulun proje temsilcisi olacaklarından, diğer üçüncü sınıf öğretmenlerine projenin anlatılmasından ve o öğretmenlerin de eğitiminden sorumlu oluyor."

ZEYNEP SUNGU: "KÜRESEL OLARAK 2020'YE KADAR GERÇEKLEŞTİRECEĞİMİZ 42 TAAHHÜT ORTAYA KOYDUK. BUNLARDAN BİRİ DE DÜNYA GENELİNDE 50 MİLYON ÇOCUĞUN DAHA SAĞLIKLI YAŞAMASINA KATKIDA BULUNMAK"

SADECE ÖĞRENCİLER DEĞİL, VELİLER DE BİLİNÇLENİYOR

2017-2018 İyi Uygulamalar Yarışması'nın birincisi olan Necatibey İlkokulu öğretmeni Levent Toros, Sağlıklı Hayat Mutlu Gülüşler uygulama çalışması, proje kapsamındaki etkinliklerin yaygınlaştırılması ve veliler tarafından takip edilmesi için bir web sitesi kurulması, okul panosu, velililere yönelik eğitimler, aile ziyaretleri, besin piramidi yapımı, resim yarışması, kitap ayracı, broşür ve takvim hazırlanması pek çok çalışmaya imza attı. Projenin yerel düzeyde de dijitalleşmesine katkı sağladı ve sürdürülebilirliğini destekledi. Aile ziyaretleri, diyetisyen ve diş hekimlerinin katılımıyla eğitimler düzenledi. Eğitimde yeni yaklaşımlara önem veren, öğrenci merkezli ve proje tabanlı öğrenmeye gönül vermiş, yenilikçi ve proje çalışmalarını seven bir öğretmen olarak Sağlıklı Adımlar Projesi temsilci eğitimine katıldığını belirten Levent Toros, "Eğitim sürecinde birbirinden değerli eğitmenlerin bilgi ve deneyimlerini katılımcıların seviyesine uygun olarak sunmaları ve öğrencilerimize nasıl indirgeyebileceğimizi aktarmaları, projenin nasıl uygulanacağı konusunda farklı bir yol haritası sundu. Sağlıklı Adımlar Oyunu'nu içeriği ve materyalleri, öğrenci yaş grubuna tamamen uymakla birlikte oyun oynanırken velilerimin de zevkle oynadığını görmek, oyunun aslında her yaş grubuyla rahatça oynanabileceğini gösteriyor. Öğrencilerim ve aileleri, yaptığım etkinlikler sonucunda sağlıklı yaşamak için beslenme ve fiziksel aktivenin önemini fark etti. Çocukların yeme tercihleri de olumlu yönde değişti. Daha önce yoğurt yemeyen, meyve suyu içmeyen öğrencilerim artık bu gıdaları severek tüketmeye başladı. Öğrencilerimin, düzenli olarak dişlerini fırçaladıklarını, hazırladığım diş takip formları sayesinde takip ettim. Proje kapsamında düzenlenen resim yarışmasında öğrencim Duru Aka'nın yaptığı resmin, 1503 eser arasından 3'üncülük ödülü kazandı" diyor.

LÜKSÜN İMZASI: 10 Prestijli kalem…

TIBALDI, AURORA, CARAN D'ACHE, MONTBLANC, MONTEGRAPPA, VISCONTI, S.T. DUPONT… DÜNYADA EN BÜYÜK PRESTİJ ÖĞELERİNDEN BİRİ OLARAK KABUL GÖREN KALEMLER, BUGÜN SINIRLI SAYIDA, HATTA HER YILA YALNIZCA BİR DEFAYA MAHSUS ÜRETİLMESİYLE KENDİNE BAMBAŞKA ANLAMLAR YÜKLÜYOR. ŞIKLIĞIN VE ZARAFETİN EN ÇEKİCİ BİÇİMDE VÜCUT BULDUĞU LÜKS KALEMLER, SAHİP OLDUĞU DEĞERLERLE DE 'LÜKS VE PRESTİJ' KAVRAMLARINI SONUNA KADAR DOLDURUYOR…

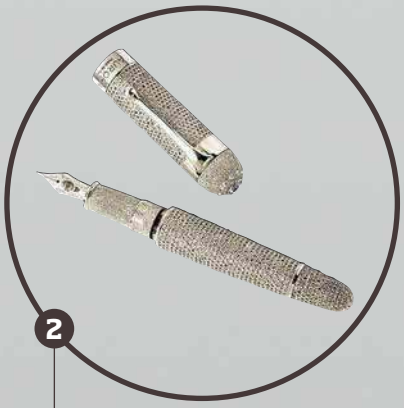
Mustafa Gündoğdu / mustafa.gundogdu@platinonline.com

Yazı icat edildiğinden bu yana onu kağıda geçiren enstrümanlar, maddi ve manevi açıdan değerli olarak kabul edildi. Bu durum yüzyıllar önce de böyleydi, şimdi de böyle… Sözün uçup yazının kaldığını öteden beri bilsek de; 100 binlerce hatta milyonlarca Euro'luk değerlere sahip kalemleri düşündüğümüzde, bu kalıcılığın prestij boyutuna da şahitlik ediyoruz. Kimi zaman bir aileye, kimi zaman bir isme özel olarak üretilen ultra lüks kalemler, nesillere de tanıklık ediyor. Biz de Platin olarak, bugün bir prestij öğesi olarak kabul edilen dünyanın en değerli 10 kalemini sizler için derledik…

1

FULGOR NOCTURNUS BY TIBALDI – 7 MİLYON 129 BİN EURO

Tibaldi, bu kalemin yalnızca bir kopyasını, Mısır piramitlerden Michelangelo'nun Adem'in Yaratılışı'na kadar dünyanın en büyük başyapıtlarında kullanılan 'Fi'nin ilahi oranını' (1.618) kullanarak tasarladı. Fulgor Nocturnus, üzerinde 945 siyah elmas bulunan ve dünyada tek olan bu kalemi, 2010 yılında, bir hayır açık artırmasında 7 milyon Euro'dan fazla bir ücrete satmıştı.



2

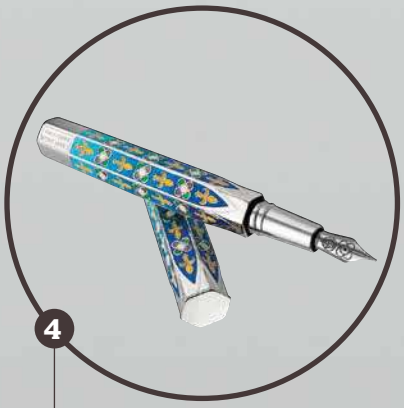
THE AURORA DIAMANTE – 1 MİLYON 310 BİN EURO

Aurora, her yıl bir adet üretilen çok özel bir kalem. Yani her yıl dünya üzerinde, yalnızca bir kişi bu kaleme sahip olabiliyor. Kalem, aile arması ya da imzası ile kişiselleştirilebiliyor. Bir büyük Kabaşon elması da dahil olmak üzere 30'dan fazla karat elmas içeren kalemin 18 ayar altın bir ucu bulunuyor. Diamante'nin belirlenmiş bir fiyatı yok. Ama en iyi tahmin ücretin 1.3 milyon Euro olduğu yönünde..

MYSTERY MASTERPIECE BY MONTBLANC AND VAN CLEEF & ARPELS – 650 BİN EURO

Mystery Materpiece, yetenekli zanaatkârların ellerinde ve bir iş birliği içerisinde bir buçuk yıldan daha fazla bir sürede üretildi. Bu sanat eserinde üç varyasyon seçilebiliyor; yakut, safir veya zümrüt. Her baskıda ayrıca 800'den fazla elmas aksan bulunurken her varyasyondan sadece üç adet üretildi. Kalem başına biçilen fiyat ise 650 bin Euro'nun üzerinde.

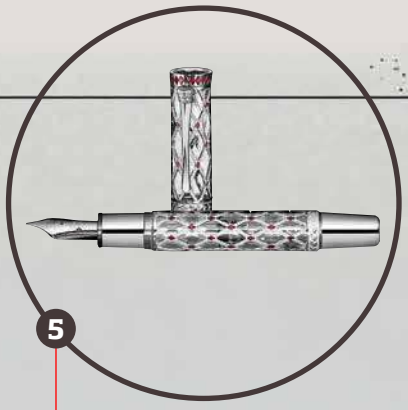
3



4

CARAN D'ACHE GOTHICA PEN – 350 BİN EURO

Gotik sanat ve mimariyi kullanan İsviçreli Caran d'Ache'ın Gothica'sı, her biri Fleurs-De-Lis'den esinlenen ve Gotik unsurlarla süslenmiş altı rodyum kaplamalı katı gümüş yüzlerle hazırlandı. Toplam 7.1 karat ağırlığında 892 elmas Gotica'yı kapsarken kalemde 72 yakut ve 72 zümrüt de bulunuyor. Böyle olunca da karşımıza fiyat olarak 350 bin Euro gibi bir değer çıkıyor…



PRINCE RAINIER III LIMITED EDITION 81 PEN BY MONTBLANC – 232 BİN EURO

Monaco Prensi Rainier III'ün, öldüğü yaş olan 81 sayısına atıfta bulunarak onun anısına 81 adet üretilen bu kalem, prensin armasını temsil etmek adına elmas ve yakutlarla süslü. Kalemin dışında 996 elmas ve yakut bulunuyor.
Beyaz altınla işlenen, modern ve eşsiz bir tasarıma sahip olan Montblanc'ın Prince Rainier III modeli yaklaşık 232 bin Euro'dan satışa çıkarılmıştı.

ALCHEMY HRH FOUNTAIN PEN BY VISCONTI – 56 BİN EURO

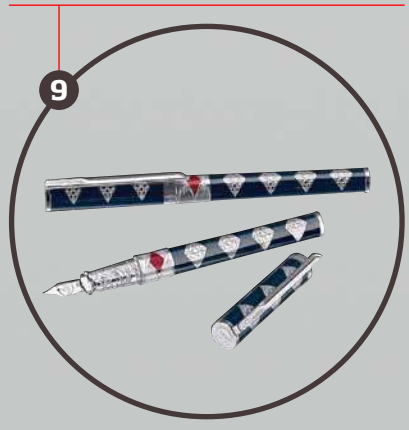
Ayırt edici Alchemy HRH dolma kaleminde çift altın uç ve mürekkep rezervuarları bulunuyor.
Kalem, 18 ayar iki bindirmeli telkari ile zenginleştirilirken; bir telkari beyaz altın, diğeri sarı altın kaplı şekilde bulunuyor. Kalemdeki filigranlar ise Medici'nin ailesinin Floransa'da bulunan simya kurullarını (Quinta Essentia: 5. Öğe) temsil ediyor.

CARAN d'ACHE 1010 DIAMOND LIMITED EDITION – 155 BİN EURO

Bu çarpıcı yazı enstrümanı, 24 karatın üzerinde toplam 850'den fazla son derece saf elmaslara sahip. Parlak, zümrüt ve baget kesimleri olan Caran d'Ache 1010 Diamond'ların her parçasının geliştirilmesinde kullanılan üç farklı elmas kesim stili bulunuyor. Kalemin vücut kısmıyla 18 ayar katı beyaz altınla işlenmiş. Fiyatı mı? Yalnızca 155 bin Euro.

SAMURAI PRESTIGE LIGHTER AND PEN SET BY S.T. DUPONT – 50 BİN EURO

S.T. Dupont'un, çakmak ve dolma kaleminin bir araya gelerek feodal Japonya'nın askeri asaletini onurlandırmak için tasarlandığı bu seride hem kalem hem de çakmak, beyaz elmaslar, desenli siyah deri ve ipek kurdele aksanla kaplanırken, altından üretim karşımıza çıkıyor. Her birine 50 bin Euro'luk fiyat biçilen bu setten, sadece 20 tane oluşturulmuş durumda.



MONTEGRAPPA MAYAN CALENDAR/ANCIENT MEXICAN CIVILIZATIONS RB – 127 BİN EURO

Büyük Meksika kültürlerinin çok gelişmiş olduğuna ve Avrupalılar öncesi yerli yazı sistemlerini oluşturduklarına inanılıyor. Eski Meksika uygarlıkları da, Montegrappa'nın 18 ayar altın kalemi için ilham kaynağı olmuş. Kalem, karmaşık desen, Meksika tanrılarının ve Maya mimarisinin görüntülerinden oluşuyor. Kalemin değeri ise 127 bin Euro'yu buluyor.

RIPPLE HRH LIMITED EDITION VISCONTI FOUNTAIN PEN – 57 BİN DOLAR

Sadece 39 parça üretilen Ripple HRH Limited Edition Visconti dolma kalemde 23 atar paladyum bir uç bulunuyor. Kalemde ayrıca çift hazneli güç dolgusu bulunurken, 650 beyaz elmas da dikkatlerden kaçmıyor... Her biri 57 bin dolar olan Ripple HRH Limited Edition Visconti dolma kalem, kelimenin tam anlamıyla bir prestij ürünü olarak kabul ediliyor.

Duygu Sayıner duygu.sayiner@platinonline.com

Şirketinizdeki güvenliği **nasıl sağlıyorsunuz?**

EYEDIUS PASS

Şirketlerin güvenlik noktalarındaki güvenliği etkin biçimde sağlamaları hayati önem taşıyor. StartersHub'ın başarılı girişimlerinden EyeDius'un yeni çözümü EyeDius Pass tam da bu noktada önemli bir yere sahip. Akıllı telefon dışında ek bir donanıma ihtiyaç duyulmaksızın, mevcut güvenlik süreçlerine kolaylıkla entegre edilen EyeDius Pass, telefonların ön kamerasından algıladığı yüzleri anlık olarak bulut üzerinden doğrulayarak, hızlı ve zahmetsiz bir geçiş sağlıyor. EyeDius, geliştirdiği çözüm ile ileri seviye yüz tanıma sistemiyle kişilerin yüzlerine eklenen sanal noktalar arasındaki uzaklıkları milimetrik olarak hesaplayabiliyor. Böylelikle makyaj, gözlük, farklı saç rengi gibi kozmetik değişikliklerle sistemi aldatmak mümkün olmuyor. Unutulan şifrelerin, kaybolan kartların yerini akıllı telefon destekli teknolojisiyle alan EyeDius Pass, ayrıca yüz tanıma sistemiyle güvenlik doğrulaması yapılabilen sanal sistemlerde de kolaylıkla kullanılıyor. Dijital bankacılık servislerinin yüksek güvenlik gereksinimi ve üst sınıf müşteri hizmetleri beklentisini karşılayan EyeDius Pass, bu gibi sanal servislere girişte de bir güvenlik aracı olarak kullanılabiliyor.

Ne kadar **sağlıklı uyuyorsunuz?**

Teknolojiden uzak durduğumuz tek zamanın uyku sırasında olduğunu düşünüyorsanız yanılıyorsunuz. Yataş Bedding'in RestOn Z200 Akıllı Uyku Takip Cihazı ile uykunuzda bile teknolojiyi kullanmaktan geri kalmıyorsunuz. Gece boyunca uyku hareketlerini inceleyen RestOn, bu sayede hem daha iyi bir uyku için tavsiyeler sunarken hem de farkında olmadığınız sağlık sorunlarını önceden tespit ederek önlem almanıza yardımcı oluyor. RestOn'un uyku süresinde takip ettiği en önemli veriler arasında kalp atış ve solunum alma hızları yer alıyor. Gece boyunca, uyku esnasında olması gereken sınırların dışında kalan kalp atış ve solunum hızı, akıllı telefonda bulunan uygulamada işaretleniyor. Bu da farkında olunmayan ve ileride sorun yaratabilecek sağlık problemlerini önceden tespit etmede büyük avantaj sunuyor.

YATAŞ BEDDING RESTON Z200

Türkiye'nin **ilk fijital romanı**

Türk yayıncılık tarihinde bir ilki gerçekleştirerek Türkiye'nin ilk 'fijital' (fiziksel ve dijital) romanını okurlarla buluşturan Tara Kitap, 'Dolunay Kırmızısı' için 50 kişilik bir yapım ekibiyle kitabın içinde geçen 5 hikayeyi kısa film haline getirdi. Okurlar, belli sayfalarda karşılarına çıkan QR kodları akıllı telefonlarıyla taraya-rak 5 farklı mekanda çekilen kısa filmleri izleyebiliyor. Kitap okurken arka planda müzik tercih edenler ise Spotify'da oluşturulan özel Dolunay Kırmızısı listesini keyifle dinleyebiliyor. Dolunay Kırmızısı bir yandan plaza insanlarının sorunlarıyla mücadele ederken bir yandan da aşkın ve tutkunun peşinden koşan psikiyatr Fikret'in hayatına giren gizemli karakter-lerle çıktığı olağanüstü yolculuğu anlatıyor.

Hikayelerinizde **gezmek ister misiniz?**

Basılı kitabın yerini tutar mı bilemeyiz ama e-kitap okuyucuları da son günlerde oldukça popüler bir hale geldi. Ergonomik eğime ve hafif bir tasarıma sahip Kobo Forma e-kitap okuyucu, kolay kullanımıyla dikkat çeken bir ürün. Tek kollu tasarımı ve hafifliği ile öne çıkan Kobo Forma, 8 inç ekranı, su geçirmezliği, yatay ve dikey mod seçenekleriyle kullanıcılara farklı bir deneyim yaşatıyor. Kobo Forma'yı kullanırken sizi hikayenizde gezdirecek yeni sayfa çevirme düğmelerini deneyebilir, kitabınızı dikey veya yatay modda okuyabilir veya metnin yönünü otomatik olarak değişecek şekilde ayarlayabilirsiniz. ComfortLight Pro özelliği ile de mavi ışığa maruz kalmadan, ayarlanabilir ön ışığı kademeli olarak azaltarak kitaplarınızı gözle-riniz etkilenmeden daha uzun süre boyunca okumanız mümkün.

KOBO FORMA

ACER H6502BD

5 bin saate kadar **dayanan ampül**

Geniş ekranda görüntü izlemeyi sevenler için projeksiyon cihazlarının ayrı bir yeri var. H6502BD modeli ile evde 3D sinema keyfi yaşatan Acer, görüntüleri 7,62 m'ye kadar, 1 milyar renkle ve mükemmel netlikle izleme imkanı veriyor. Stereoskopik görüntüler sunan 3D çözümlerle filmlere derinlik ve duygu kazandırarak, daha gerçekçi hale getiren ürün, 1080p Full HD çözünürlüğü, 3400 ANSI lümen parlaklığı ve 20.000:1 yüksek kontrast oranıyla kristal netliğinde canlı görüntülerle gerçek bir sinema deneyimi sunuyor. Opsiyonlu olarak sunulan bir adaptör ile kablosuz olarak kullanımı destekleyen projektör, 10W dahili hoparlörü sayesinde harici hoparlörlere ihtiyaç duymadan net ve güçlü ses verebiliyor. Acer LumiSense+ ile renklerin görünümünü, parlaklığını ve renk doygunluğunu optimize eden ürün, hem karanlık hem de ışıklı ortamlarda net ve mükemmel görünürlük sağlıyor. EcoProjection ve ExtremeEco teknolojisine sahip projektör bekleme modunda güç tüketimini yüzde 75'e kadar azaltarak doğayı korumanıza yardımcı oluyor. İki binden fazla filme karşılık gelen bir süreyle 5 bin saate kadar dayanan ampulü sayesinde filmlerinizi ampul değiştirmeden izleyebilirsiniz.

10 metre **kullanım mesafesi**

Evde film izlerken ya da oyun konsolunda oyun oynarken sesin derinden gelmesi sizi daha çok etkiler değil mi? Bunun için Logitech'in, yeni 5.1 Surround Hoparlör Sistemi Z607'yi sizlere önerebiliriz. Çoklu bağlantı desteği sayesinde 3,5 mm, RCA ve Bluetooth aracılığıyla TV, telefon ve bilgisayara bağlanabilen Z607, SD kart, USB bellek ve FM radyo bağlantılarını destekliyor. Ürünün 6 metreden daha uzun arka kabloları, hoparlörlerin herhangi bir kısıtlama olmadan en iyi ses verebilecekleri konuma yerleştirilmesine imkan tanıyor. Logitech Z607, net tiz ve güçlü baslar sunan 160 Watt Peak gücü ve 5.25 inçlik subwoofer sürücüsüyle keyifli bir müzik deneyimi yaşatıyor. Masa ve konsol üzerine yerleştirilebilen ya da duvara kolayca monte edilebilen Z607 ile 10 metre kullanım mesafesine sahip kumandası sayesinde çalmak, duraklatmak ve değiştirmek gibi tüm özelliklere tam kontrol sağlayabilirsiniz.

LOGITECH Z607

HANGİ MARKALARI TERCİH EDİYOR?

ININAL GENEL MÜDÜRÜ ÖMER SUNER

- **Kullandığı cep telefonu:** iPhoneX
- **Kullandığı bilgisayar:** Macbook Pro
- **En sevdiği oyun:** Fallout
- **En çok kullandığı uygulama:** LinkedIn + Spotify
- **Sahip olduğu oyun konsolu:** PlayStation 4
- **Kullandığı giyilebilir teknoloji ürünü:** Apple Watch

GOOD PARENTS

AİLELERİN GÜVENİLİR REHBERİ

Good Parents, ebeveynlerin akıllı rehberi olmayı hedefleyen bir mobil uygulama. Ailelerin sorumlu ve sosyal ebeveynlik hayatına yardımcı bir rehber olarak tasarlanan Good Parents, uzman eğitimci kadrosuyla birlikte araştırdığı ve hazırladığı etkinlikleri, çocukların kişisel özelliklerine ve yaşadıkları semte göre filtreliyor ve ailelere sunuyor. Yapay zekası sayesinde kısa sürede kullanıcısıyla arkadaş olan Good Parents, ailelere yaşadıkları deneyimleri puanlama imkanı sunarken uygulamayı kullandıkça ailelere ve çocuklarına da hediyeler kazandırıyor. Good Parents, etkinlikleri puanlama, eksiksiz eğitim ve hizmet veren kuruluşları ödüllendirme özelliğiyle ailelerin güvenilir rehberi olacak.

JAPONYA İÇİN TÜRKİYE 1.6 MİLYAR $'LIK BİR PAZAR

'DOĞAN GÜNEŞİN ÜLKESİ' JAPONYA, TÜRKİYE EKONOMİSİNE İNANCINI YATIRIMLARIYLA GÖSTERİYOR. TÜRKİYE İLE JAPONYA BİRBİRİNDEN ÇOK UZAK İKİ ÜLKE OLSA DA ARADAKİ DİYALOĞUN BAŞLANGICI 1800'LÜ YILLARA KADAR UZANIYOR. YILLAR İÇİNDE BİRBİRİNİ TANIYAN İKİ ÜLKE SON YILLARDA KARŞILIKLI TİCARİ İLİŞKİLERİ DE GÜÇLENDİRMEK ÜZERE ZAMAN ZAMAN BİR ARAYA GELİYOR. 2019 YILINI 'TÜRK YILI' OLARAK İLAN EDEN İKİ ÜLKE, TÜRK VE JAPON YATIRIMCININ ÖNÜNÜ AÇACAK FIRSATLARI DA DEĞERLENDİRİYOR. BUGÜNE KADAR 224 JAPON FİRMA, TÜRK ŞİRKETLERİNİ SATIN ALMA VEYA BİRLEŞME YOLUYLA TÜRKİYE PAZARINA ADIM ATARKEN TEMMUZ 2018 VERİLERİNE GÖRE, JAPONYA'DAN TÜRKİYE'YE SON 8 YILDA 2 MİLYAR 537 MİLYON DOLAR SERMAYE GİRİŞİ SAĞLANDI...

Dalida Özatay Erus / dalida.ozatay@platinonline.com

Japonya, bizden çok uzakta bir ülke olarak düşünülse de aslında ilişkilerimizin temelde sağlam olduğunu ve zaman içinde de yoğunlaştığını gözlemlemek mümkün. Kültürü, yaşam şekli ve hatta iş hayatı kendine münhasır olan bu okyanus ülkesi, ağır yıkımlarla çıktığı İkinci Dünya Savaşı'nın ardından kararlı ve bir o kadar da disiplinli çalışma azmi ile kısa zamanda kendinden söz ettirmeyi başarıyor. Başta otomotiv ve elektronik olmak üzere dünyaya pek çok marka kazandıran Japonya, farklı pazarlara da yatırımlara önem veriyor. Bu noktada Japonya'nın Türkiye'ye yönelik rotasını izlediğimizde ise Türkiye ile Japonya arasındaki ilişkinin başlangıç tarihinin1890'lı yıllara kadar uzandığını görüyoruz. Gelin bu hikayeyi kısaca öğrenelim; Kırım tatarı Abdürreşid İbrahim isimli bir gezgin, Japonya'dan ve İmparator Meici'den haberdar oluyor ve İmparator Abdülhamit Han'ı ikna ederek Osmanlı ile Japonya arasında bir ilişki kurulmasını sağlıyor. Önce İmparator Meici'ye bir mektup yazıyor ve İstanbul'dan, Osmanlı'dan bahsediyor ve Meici'yi İstanbul'a davet ediyor. Meici'nin amcasının çocuğu, şimdiki imparatorun dedesi Paris dönüşü İstanbul'a uğruyor ve Abdülhamit ile görüşüyor. Böylece iki ülke arasında bir iletişim başlıyor. Abdülhamit Han, bu ziyaretin ve kendisine sunulan değerli hediyelerin karşılığında Ertuğrul Fırkateyni'ni Japonya'ya gönderiyor. Ancak 1899'da firkateyn batıyor ve 600 denizci şehit oluyor... Yıllar sonra 1985 yılında bir olay daha yaşanıyor; Tahran'da mahsur kalan 215 Japon, Türk Hava Yolları uçağı ile tahliye ediliyor.

224 JAPON FİRMA, TÜRK ŞİRKETLERİYLE BİRLEŞME VEYA SATIN ALMA YOLUYLA TÜRKİYE PAZARINA GİRDİ. MERKEZ BANKASI'NIN TEMMUZ 2018 VERİLERİNE GÖRE JAPONYA'DAN TÜRKİYE'YE SON 8 YILDA 2 MİLYAR 537 MİLYON DOLAR SERMAYE GİRİŞİ OLDU

YATIRIMLAR PEK ÇOK SEKTÖRDE KENDİNİ GÖSTERİYOR

Otomotivden kimyaya, elektronikten enerjiye, gıdadan çelik endüstrisine Türk şirketlerini satın alma veya birleşme yoluyla Türkiye pazarına adım atan Japon şirket sayısı 224'e ulaşırken DEİK'in verilerinde Türkiye'nin Japonya için, 1.6 milyar dolarlık bir pazar olduğu öne çıkıyor. Tüketici elektroniği, hazır gıda, içecek, otomotiv, ofis ekipmanı ve lojistik gibi sektörlerde yoğunlaşan yatırımlar devam ederken satın almalar da öne çıkıyor. İnci Akü ile Yuasa'nın yüzde 50 ortaklıkla güç birliği, Polisan Boya ile Kansa Paint'in yüzde 50 ortaklığı, Dyo Matbaa Mürekkepleri'nin yüzde 75'inin Toyo Matbaa Mürekkepleri'ne devri, Yıldız Holding bünyesindeki Cola Turka, Çamlıca Gazoz ve Saka Suyu'nun yüzde 90 hissesinin Dydo Drinco'ya satışı, Temsa'nın yüzde 49'unun Marubeni'ye geçmesi, Kemal Kükrer'in Ajinomoto bünyesine geçişi, Viko Elektrik'in çoğunluk hisselerinin Panasonic tarafından satın alınması bu birleşmeler arasında...

TÜRKİYE-JAPONYA TİCARET RAKAMLARI (TÜİK-2017)

Toplam dış ticaret hacmi: 4.7 milyar dolar

Türkiye'den Japonya'ya yapılan ihracat: 411 milyon dolar

Başlıca ihracat kalemleri: Karayolu taşıtları için aksam, parça ve aksesuarlar, balık, makarna, çinko, sebze.

Türkiye'nin Japonya'dan yaptığı ithalat: 4.3 milyar dolar.

Başlıca ithalat kalemleri: Karayolu taşıtları için aksam, buldozerler, greyderler, toprak tesviye makinaları, motor, otomobil, elektrik akümülatörleri.

Dış ticaret dengesi: Japonya lehine 3.8 milyar dolar.

İLAÇ SEKTÖRÜNDE JAPON ORTAKLIĞI

Diğer yandan Toyota, Honda, Nissan, Suzuki ve Isuzu gibi Japon otomotiv markaları, yıllardır üretimin yanı sıra distribütörlükleri ile de Türkiye pazarında yer

TÜRKİYE'DE ÜRETİM VE YATIRIM YAPAN JAPON ŞİRKETLERİ

2017 sıra	2016 sıra	Girişim	Üretim odaklı satış (milyon TL)	Değişim yüzdesi	Çalışan sayısı
3	6	Toyota Otomotiv Sanayi Türkiye A.Ş.	17.830	68.7	5.339
4	3	TOFAŞ Türk Otomobil Fabrikası A.Ş.	15.911	23.8	9.883
5	4	Oyak-Renault Otomobil Fabrikaları A.Ş.	15.673	36.7	6.927
92	64	JTI Tütün Ürünleri San. A.Ş.	1.380	1.3	481
101	113	Yazaki Otomotiv Yan San. ve Tic. A.Ş.	1.259	41.2	Gizli
157	194	Toyota Boshoku Türkiye Otomotiv San. ve Tic. A.Ş.	918	55.5	1.221
170	150	Anadolu Isuzu Otomotiv San. ve Tic. A.Ş.	862	17.8	875
254	283	Kansai Altan Boya San. ve Tic. A.Ş.	616	42.0	808
265	311	İnci GS Yuasa Akü San ve Tic. A.Ş.	595	46,5	Gizli
291	307	Daikin Isıtma ve Soğutma Sistemleri San. Tic. A.Ş.	548	3.4	1.135
301	317	Polisan Kansai Boya San. ve Tic. A.Ş.	529	33.2	Gizli
356	338	Nitto Bento Bantçılık San. ve Tic. A.Ş.	438	19.4	492
398	367	Panasonic Eco Solutions Elektrik San. ve Tic. A.Ş.	396	16.1	1.030
489	442	Yazaki Wiring Technologies Türkiye Elektrik Sistemleri San. ve Tic. Ltd. Şti.	319	16.9	Gizli

Kaynak: DEİK

alıyor. Son yıllarda dikkat çeken bir başka sektör ise ilaç oluyor. Abdi İbrahim, Otsuka ile güç birliği yaparken Astellas, Takeda ve Daiichi Sankyo'nun da Türkiye'de ofisleri bulunuyor.

2019, JAPONYA'DA TÜRKİYE YILI

İlk kez 2003'te düzenlenen Japonya'daki 'Türk Yılı'nın ikincisi 2019 yılı için de ilan edildi. Japonya Seyahat Turizm Acenteleri Birliği (JATA) CEO'su Jungo Kikuma, 2019 yılını Türkiye ve Japonya turizm etkileşim yılı ilan edeceklerini söyledi. İzmir Ticaret Odası'nı ziyaret eden Kikuma, İzmir ve Ege'ye daha çok Japon turisti getirecek bir mekanizma geliştirmek istediklerini ifade etti. Japon turistlerin Kapadokya ve İstanbul'a ağırlık verdiklerine dikkat çeken Kikuma, "Bizler Japon seyahat acenteleri olarak Avrupa'da merkezi lokasyonda olmayan 30 şehir belirledik. Şimdi bu sayıyı 20'ye düşürdük. Bunlara zeytin rotasını da eklemeyi planlıyoruz. İzmir'den Çeşme'ye uzanan bir rota olacak. 2019 yılını Türkiye-Japonya Turizm Etkileşim Yılı olarak adlandırmayı düşünüyoruz. Japonya'da 18 milyon turist seyahat ediyor. Birkaç yıl öncesine kadar Türkiye'ye gelen turist sayısı 200 bindi. Birkaç talihsiz olay nedeniyle Türkiye tehlikeli bölge konumuna düşürüldü. Şu an 50 bin civarında turist geliyor. Japon turistler Türkiye'yi çok seviyor. Türkiye'ye seyahatler daha aktif hale gelecek. Yakın gelecekte 200 binlere tekrar ulaşacağımızı düşünüyorum" şeklinde yorum yapıyor.

SİNOP-İNCEBURUN'DA KONUMLANACAK SİNOP NÜKLEER SANTRALİ'NİN İLK ÜNİTESİNİN 2025 YILINDA AÇILMASI PLANLANIYOR

SİNOP NÜKLEER SANTRAL NE ZAMAN HAYATA GEÇİYOR?

Sinop'ta inşa edilmesi planlanan nükleer enerji santrali, Türkiye'nin en kuzeyi olan İnceburun bölgesinde konumlanıyor. Japon ve Fransız iş birliğiyle yapılacak Sinop Nükleer Güç Santrali için geçtiğimiz aralık ayında Çevresel Etki Değerlendirme (ÇED) başvurusu yapılmıştı. Türkiye'nin ikinci nükleer santral projesi olan Sinop NGS için ÇED sürecinin ilk aşaması olan proje tanıtım dosyası Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'na sunuldu. Proje dosyasına uygunluk kararı verilmesinin ardından ÇED süreci için Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'nca bir değerlendirme kurulu kurulacak. Türkiye Atom Enerjisi Kurumu tarafından saha lisansı ve sonrasında inşaat lisansı verilmesinin ardından Sinop Nükleer Santral Projesi hayata geçecek. 20 milyar dolarlık santral projesinin ilk reaktörünün 2025 yılında devreye girmesi planlanıyor.

'ÖZEL STATÜ'LÜ TÜRK-JAPON BİLİM VE TEKNOLOJİ ÜNİVERSİTESİ

İki ülke arasındaki ilişkinin bir başka ayağı ise eğitim. Haziran 2016'da Ankara'da imzalanan anlaşma ile Türk-Japon Bilim ve Teknoloji Üniversitesi'nin kurulmasına karar verildi. Araştırma üniversitesi statüsündeki kurumun öğrencileri de master ve doktora düzeyinde olacak. Mühendislik ve temel bilimler olmak üzere, sosyal ve beşeri bilimler fakültelerinin de yer alması planlanıyor. 'Özel statülü devlet üniversitesi' olarak YÖK'ten muaf tutulan üniversitenin eğitim dili ise İngilizce olacak. Üniversite, lisans düzeyinde nükleer bilim, reaktör mühendisliği, mimarlık, inşaat ve deprem mühendisliği alanlarında eğitim verecek. Kurumu için İstanbul-Pendik'te bin 600 dönüm arazi tahsis edildi.

MÜSİAD, JAPONYA'DA

Japonya'da Türkiye merkezli ilk sivil toplum kuruluşu olma özelliğine sahip olan MÜSİAD'ın Tokyo-Shinjiku'da bir merkezi bulunuyor. Kurumda Japonya'yı Dr. Mahmut Münir Güzel temsil ediyor. Güzel'in Japonya ile ilgili iletişimi ise öğrencilik yıllarına dayanıyor. Güzel, Balıkçılık Teknolojisi Mühendisliği Bölümü'nde dördüncü sınıftan sonra öğrenci değişimi programı ile Nagazaki Üniversitesi'nde lisans eğitimini tamamlıyor. Burada başarılı olan Güzel, dünyanın en iyi ikinci bursu kabul edilen ve sadece bir kişiye verilen Japon hükümeti MEXT bursunu alarak Nagazaki Üniversitesi'nde Uluslararası Ticaret üzerine birincilikle master ve doktorasını tamamlıyor. Japonya'da 2014 yılında, Japon ortakla kurduğu TJT Corporation şirketinin de kurucu ortağı olan Güzel, MÜSİAD çatısı altında da iki ülke arasında ilişkiye destek olan çalışmaları sürdürüyor.

EKONOMİDEN SANATA İKİ ÜLKEYİ BULUŞTURUYOR

Türk Japon Vakfı, Türkiye ile Japonya arasında sosyal, kültürel, teknik, ekonomik ve benzeri alanlarda dostluk ve iş birliğini geliştirmek amacıyla, 1993 yılında Ankara'da kuruldu. Vakıf, kültürel ve tanıtıcı faaliyetlerinin yanı sıra kanuni izinler dahilinde ulusal ve uluslararası dernek ve kurumlarla iş birliği yapılması, Türk-Japon Dernekleri'nin çalışmalarının desteklenmesi, Türkçe ve Japonca dil kursları düzenlenmesi, iki ülke arasındaki tanıtım, bilimsel araştırma ve yayınların desteklenmesi, toplantı, seminer ve benzeri akademik toplantılar düzenlenmesi ve bu alanda çalışan kurum ve kuruluşlarla iş birliği yapılması, Japon Etütleri ve Dokümantasyon Merkezi kurulması gibi çalışmalar yapıyor.

ETS YÖNETİM KURULU BAŞKANI COŞKUN TUNAY

SHINKANSENLER TÜRKİYE'YE Mİ GELİYOR?

Uzak mesafelerde kullanılan yüksek hızlı trenler mesafeleri zaman açısından oldukça yakınlaştırıyor. Mesela Kyoto ile Osaka arasında normal tren 1 saatte yol alırken Shinkansenlerle 14 dakika sürüyor. Japonca'da 'yeni ana hat' anlamına gelen ve 55 yıldır hizmet veren Shinkansen yüksek hızlı tren hattını 4 Japon şirket işletiyor. Saatte 240 ila 320 km arası hız yapan trenler konforlarıyla öne çıkarken gelişen ülkelerin de dikkatini çekiyor. İstanbul-Ankara arası yolculuk süresini dört saatten 1.5 saate indirecek yüksek hızlı tren projesi için çalışmalar başladı. Ankara'dan başlayan hat, İstanbul-Halkalı'da sona eriyor ve 414 kilometre uzunluğunda olması planlanıyor. Bugün Ankara-Eskişehir-İstanbul güzergahındaki yüksek hızlı trenler maksimum 250 kilometreyken yüksek hızlı trende 350 kilometreye ulaşacak.

JAPON KREDİ DERECELENDİRME KURULUŞUNDAN ETS'YE YÜKSEK NOT

ETS 2018 Japon kredi derecelendirme kuruluşu JCR Eurasia Rating'den (Japan Credit Rating Agency, Ltd.) 'BBB' notu ile 'yatırım yapılabilir'in üstü seviyesinde değerlendirildi. Japon kredi derecelendirme kuruluşu JCR Eurasia Rating'in 2018 yılına yönelik değerlendirmesine göre nakit yönetiminin başarılı şekilde yönetilmesi, teknolojik yatırımların şirketin rekabetçi konumunu desteklemesi, müşterilere sunulan hizmet çeşitliliği ve kalitesi, bilanço dengesinin korunarak düşük oranda yabancı kaynak kullanımı, faiz karşılama seviyesinin güçlü yapısı, içsel özkaynak yaratma gücünün korunması, turizm sektörünün canlı talebinin devam etmesi, öngörülebilir nakit akımlarına dayalı içsel kâr üretimi, mevcut banka limitleriyle desteklenen likidite pozisyonunun güçlü yapısı, varlık kalitesi ve sermayedar desteği, ETS'nin JCR-ER tarafından Uzun Vadeli Ulusal Notu'nun 'BBB (Trk)' seviyesinde ve görünümün 'pozitif' olarak belirlenmesinde etkin rol oynadı.

ZEYTİNYAĞI İHRACATI İLK SIRADA

Japonya pazarında Türk gıda ürünlerini tanıtmak ve ihracatını artırmak amacıyla Ege İhracatçı Birlikleri tarafından yürütülen Türk gıda ürünlerinin Japonya ve Güney Kore pazarlarında tanıtılmasına yönelik Turquality Projesi amacına ulaşıyor. Ticaret Bakanlığı'nın desteğiyle Türk gıda ürünlerinin tanıtımı amacıyla Japonya'da 2 yıldır Discover Turkish Food isimli aktiviteler düzenlendiğinden bahseden Ege İhracatçı Birlikleri Koordinatör Başkan Yardımcısı Birol Celep, proje kapsamında Japonya'da tanıtımı yapılan gıda ürünlerinin ihracatının 2018 yılının Ocak-Ağustos döneminde Türkiye genelinde yüzde 36 artışla 97 milyon dolara ulaştığını belirtiyor. Proje kapsamındaki ürünlerin ihracat performansına bakıldığında, zeytinyağı ihracatı ilk sırada yer alıyor. 2017 yılının Ocak-Ağustos döneminde Japonya'ya 3 milyon 172 bin dolarlık zeytinyağı ihraç edilirken 2018 yılının 8 aylık diliminde yüzde 105'lik artışla 6 milyon 504 bin dolarlık altın sıvı ihraç ettik.

2017'NİN İLK 8 AYINDA JAPONYA'YA 3 MİLYON 172 BİN DOLARLIK ZEYTİNYAĞI İHRAÇ EDİLİRKEN 2018'İN 8 AYLIK DİLİMİNDE YÜZDE 105'LİK ARTIŞLA 6 MİLYON 504 BİN DOLARLIK ZEYTİNYAĞI İHRAÇ EDİLDİ

JAPONYA'DAKİ TÜRKLER

Japonya'da çalışan Türk vatandaşlarının çoğu Tokyo, Saitama, Osaka ve Nagoya gibi sanayinin gelişmiş ve iş imkanlarının daha geniş olduğu şehirlerde yoğunlaşıyor. Özel şirketlerde orta düzeyde yönetici, mühendis ve üniversitelerde akademisyen olarak çalışıyorlar. Ülkede, yaklaşık 30 tanesi Tokyo'da olmak üzere toplam 45-50 adet Türk lokantası, Türk halı ve kilimlerini satan halı mağazaları, meyve suyu, lokum, zeytinyağı, zeytin, peynir, reçel gibi Türk ürünü mamulleri Japonya'ya ithal eden firmalar ile büyük mağazaların değerli taşlar satan bölümlerinde ve düzenlenen fuarlarda özel standlarda mücevher satan Türk şirketleri bulunuyor. Japonya'da yaşayan vatandaşlarımızın (Kazan Türkleri) bağışladığı arsa üzerinde Türkiye Cumhuriyeti Diyanet İşleri Başkanlığı tarafından 2000 yılında inşa edilen Tokyo Türk Diyanet Camii, Tokyo'nun simgeleri arasında yer alıyor. Japonya'da şirket kurarak ticari faaliyette bulunan vatandaşlarımız ile Türkiye'yle iş yapan Japonların üyesi bulunduğu Türk Ticaret ve Sanayi Odası Japonya adı altında faaliyet gösteren bir örgütlenme mevcut.

TOKYO TÜRK DİYANET CAMİİ

"İSTİKRAR, TÜRKİYE İLE JAPONYA ARASINDAKİ İLİŞKİYİ DAHA DA GÜÇLENDİRİR"

JAPONYA HAKKINDA PEK ÇOK ARAŞTIRMA VE ÇALIŞMALAR GERÇEKLEŞTİREN PROF. DR. ALİ MERTHAN DÜNDAR, 2015 YILINDAN BU YANA ANKARA ÜNİVERSİTESİ ASYA-PASİFİK ÇALIŞMALARI UYGULAMA VE ARAŞTIRMA MERKEZİ (APAM) MÜDÜRÜ OLARAK GÖREV YAPIYOR. PROF. DR. DÜNDAR, PLATİN İÇİN TÜRKİYE VE JAPONYA ARASINDAKİ İLİŞKİYİ DEĞERLENDİRİRKEN ÇİN İLE JAPONYA'YI DA KARŞILAŞTIRIYOR

Türk-Japon ilişkileri, Japonya ve İslam dünyası ilişkileri, Japonya ve Türkistan (Orta Asya) ilişkileri ve Japon emperyalizmi konularında araştırmalar yapan Prof. Dr. Ali Merthan Dündar, Japonya ile ilgili uluslararası ilişkiler ve tarih konularında ortak projeler yürütüyor. Ankara Üniversitesi Dil ve Tarih-Coğrafya Fakültesi Japon Dili ve Edebiyatı Anabilim Dalı'ndan mezun olduktan sonra profesyonel hayata adım atan Dündar, bir süre sonra akademik kariyeri için 2000 yılında mezun olduğu üniversiteye öğretim görevlisi olarak dönüyor. Dündar, 2000-2001 yılları arasında Japan Foundation'dan kazandığı Fellowship ile 12 ay Tokyo Üniversitesi'ne konuk araştırmacı olarak gidiyor ve Japon diplomatik arşiv başta olmak üzere çeşitli arşivlerde araştırma yaptıktan sonra 2006'da Pan İslamizm'den Büyük Asyacılığa: Osmanlı İmparatorluğu, Japonya ve Orta Asya başlıklı teziyle doktor unvanını alıyor. Prof. Dr. Ali Merthan Dündar, Keio Üniversitesi, Stanford Üniversitesi, Kazan Federal Üniversitesi, Cambridge Üniversitesi, University of Zurich URPP Asia and Europe, Azerbaycan Diller Üniversitesi gibi üniversitelerde konuk araştırmacı olarak bulunuyor ve kısa süreli ders veriyor. 2015 yılından bu yana Ankara Üniversitesi Asya-Pasifik Çalışmaları Uygulama ve Araştırma Merkezi (APAM) Müdürü olarak çalışan Dündar'ın, ikinci baskılarıyla beraber yayımlanmış 10 kitabı, Türkçe, İngilizce ve Japonca 50 kadar da makalesi bulunuyor. Japonya, Çin, Kore ve Rusya başta olmak üzere çok sayıda ülkede akademik toplantılara katılan, Japonya ile ilgili uluslararası ilişkiler ve tarih konularında ortak projeler yürüten Dündar, bu akademik projeleri de iki kitapta yayınlamaya hazırlanıyor.

ANKARA ÜNİVERSİTESİ ASYA-PASİFİK ÇALIŞMALARI UYGULAMA VE ARAŞTIRMA MERKEZİ MÜDÜRÜ PROF. DR. ALİ MERTHAN DÜNDAR

"JAPONLARIN AŞIRI TEMKİNLİLİĞİNİN AKSİNE ÇİNLİLERİN DAHA ATAK VE GİRİŞKEN OLMALARI, GELECEKTE ÇİN'İN DÜNYA TİCARETİNDE ÇOK DAHA BELİRLEYİCİ OLACAĞINI DÜŞÜNDÜRÜYOR. IMF'İN ÖNGÖRÜLERİNE GÖRE 2050'DE ÇİN, DÜNYANIN EN BÜYÜK EKONOMİSİ OLURKEN JAPONYA 8'İNCİ SIRAYA DÜŞECEK VE TÜRKİYE 11'İNCİ SIRAYA YÜKSELECEK"

"İKİ ÜLKE ARASINDAKİ TİCARET RAKAMLARI, JAPONYA'NIN LEHİNE GELİŞİYOR"

Türkiye'de pek çok sektör özelinde Japon yatırımları artarak devam ediyor. Türk-Japon ilişkileri temelinde bu gelişmeyi nasıl değerlendiriyorsunuz? Japon yatırımcının Türkiye'den beklentisi nedir?

Türk-Japon ticari ilişkileri son 10 yılda büyük ivme kazandı. Bu durum şüphesiz iki ülke arasındaki diplomatik ve kültürel ilişkilerin artmasına da sebep oldu. Ancak var olan ticaret hacmi daha da yukarılara çıkarılabilir. Buradaki en önemli nokta istikrardır. Japon yatırımcıların Çin ve Koreli yatırımcılara göre daha ürkek ve ihtiyatlı olduklarını söylemek mümkün. Diğer yandan, özellikle ülkedeki (iç ve dış) dinamiklere bağlı olarak ortaya çıkan istikrarsızlık dönemleri Japon yatırımcılarını ya da ithalatçılarını daha ihtiyatlı davranmaya sevk ediyor. Bu sebeple iki ülke arasındaki ticaret rakamları Japonya'nın lehine gelişiyor. 2016 yılı rakamlarına göre yaklaşık 188 Japon firması Türkiye'de faaliyet gösteriyordu. 2017 verilerine göre ise Japonya'nın Türkiye'ye ihracatı 4.3 milyar dolarken ithalatı ise sadece 411 milyon dolarda kalıyor. Bunun en önemli sebebinin Türkiye açısından: a) Çok sayıda marka yaratamaması, b) Talep edilen ürünün sürekli aynı kalitede ve talep edildiği miktarda arz edilememesi, c) İş-ticaret anlayışındaki farklılıklar (hallederiz, bu defalık böyle olsun, tedarik edemedik, biraz gecikeceğiz idare edin vs. gibi) ç) Devlet kurumları ve firmalar arasındaki iş birliği ve koordinasyon eksiklikleri, d) İstikrar temini, e) Terör riski (kaldı ki şimdiye kadar Türkiye'de Japon firmalarına yönelik hiçbir olumsuzluk yaşanmadı).

Türkiye'deki Japon imajı ve Japonya'daki Türkiye imajı hakkında neler söylersiniz?

Osmanlı Dönemi'nden itibaren Türk kamuoyunun Japonya'ya sempati ile baktığını söylemek mümkün. Bunun hiç şüphesiz tarihi arka planı var. Ancak, iki ülkenin doğrudan hiç savaşmamış olması da önemli etkenlerden biri olarak gözüküyor. Bunun dışında, 1894-1895 Japon-Çin Savaşı ve özellikle 1904-1905 Japon-Rus Savaşı'ndan Japonların büyük

zaferle ayrılmaları Osmanlı entelektüellerini çok etkiledi. Daha önce adı duyulmamış Japonya gibi bir ülkenin, çok kısa sürede -yani 1868 Meiji restorasyonuyla- Batılı bir ülke gibi kalkınmaya başlaması, modern bir ordu kurması ve Osmanlı Devleti'nin aleyhine sürekli nüfuz ve toprak kazanan Rusya'yı yenmesi büyük etki bıraktı. Abdürreşit İbrahim ve Mehmet Akif Ersoy gibi entelektüellerin yazdıkları kitap ve makaleler Türk aydınlarının Japonya'yı daha çok merak etmelerine ve takdir etmelerine hatta model olarak görmeye başlamalarına sebep oldu. 1890'da meydana gelen ve Ertuğrul Faciası olarak tarihe geçen elim gemi kazası ve sonrasında Japonların gösterdiği özen ve dayanışma da Türk kamuoyunda olumlu etkiler bıraktı. Japonya'nın İkinci Dünya Savaşı'nın sonuna doğru Amerika tarafından atom bombası ile vurulması ve yüzbinlerce insanı katletmesi de Türk kamuoyunda yankı buldu, Nazım Hikmet'in 1956 yılında kaleme aldığı 'Kız Çocuk' adlı şiiri de başta entelektüeller olmak üzere Türk kamuoyunu etkiledi. Bir başka deyişle, özellikle edebiyat ve matbuat aracılığı ile Japonya'yı tanıyan Türkler, Japonya'yı kendilerine yakın Asyalı bir halk olarak gördüler. Ülkemizde yapılan anketlerde, Türk halkı yüzde 80'e varan oranlarda Türklerin dostu olarak Japonları gösteriyor. Türkiye'de Japon denilince akıllı, çalışkan, güler yüzlü ve onurlu bir halkın akla geldiğini söylemek yanlış olmaz. Diğer yandan 60 yaş üstü Japonların Türkiye hakkında daha çok bilgi sahibi olduğunu söyleyebiliriz.

Türkiye dış politikasında Japonya'nın yerini nasıl değerlendiriyorsunuz?

İki ülkenin siyasi ve diplomatik ilişkilerinde sorun yaşanmıyor. Özellikle, Birleşmiş Milletler toplantılarında Türkiye'nin savunduğu konularda Japonya'nın sistematik olarak karşı çıktığı bir durum yok. Ayrıca uluslararası insani yardım faaliyetleri gibi konularda iki ülkenin ortak bir anlayışta hareket ettiğini söylemek mümkün. Resmi rakamlara göre 2006 ile 2017 tarihleri arasında, Türk pasaportu taşıyan altı bin 25 kişi Japonya'ya iltica talebinde bulunurken bunlardan sadece 36'sı özel ikametle ülkede kaldı. Bunun dışında, Türkiye Japonya'ya önem veriyor olsa da Türk Dışişleri Bakanlığı'nda iyi seviyede Japonca konuşabilen yeterli sayıda diplomat olmaması bize göre bir sorundur. Japonya tarafında ise Türkolog seviyesinde Türkçe'yi, diğer Türki dilleri ve Türk tarihini bilen diplomat sayısı 10 kişiden fazla. Japonya'nın, Türkiye için önemli bir ortak olabilecekken her iki taraftan da kaynaklanan eksiklikler sebebiyle olması gereken konumdan geride olduğunu söylemek yanlış olmaz.

"TÜRK-JAPON TİCARİ İLİŞKİLERİ SON 10 YILDA BÜYÜK İVME KAZANDI. BU DURUM ŞÜPHESİZ İKİ ÜLKE ARASINDAKİ DİPLOMATİK VE KÜLTÜREL İLİŞKİLERİN ARTMASINA DA SEBEP OLDU. ANCAK VAR OLAN TİCARET HACMİ DAHA DA YUKARILARA ÇIKARILABİLİR. BURADAKİ EN ÖNEMLİ NOKTA İSTİKRARDIR..."

"JAPONLAR AŞIRI TEMKİNLİ, ÇİNLİLER DAHA ATAK"

Diğer yandan dünyada önemli bir pazar olan Çin de öne çıkıyor. Bu noktada Japonya ile Çin'i karşılaştırabilir misiniz?

Son dönemde özellikle Suriye sebebiyle Türkiye'nin ABD'yle fikir ayrılığına düştüğü konuların artması ve 15 Temmuz süreci ile sonrasında ABD'nin takındığı tavır, Türkiye'yi İran, Rusya ve Çin'e daha çok yakınlaştırdı. IMF verilerine göre Çin, 2018 yılı itibariyle dünyanın en büyük ikinci ekonomisidir. Japonya ise üçüncü sıraya düştü. Japonya'nın ABD için çok önemli olan konularda, bu ülkenin politikalarına uyma zorunluluğu, sağlamcı ve aşırı planlamacı yaklaşımları, Türkiye ile olan siyasi ve ticari ilişkilerde Çin'in arkasında kalmasına sebep oluyor. Özellikle Çin'in uygulamaya çalıştığı ve 21'inci yüzyılın Yeni İpek Yolu Projesi olarak da bilinen One Belt One Road (Bir Yol Bir Kuşak) girişimi, Türkiye ile Çin'i daha da yakınlaştırabilir. Aslında Japonya, İpek Yolu'nu Japonya'dan başlatarak tekrar canlandırma girişimlerine neredeyse 20 yıl önce başlamış olsa da aşırı temkinli davranması arkadan gelen Çin'in kendisine yetişerek inisiyatifi ele geçirmesine sebep oldu. Diğer yandan Çin'deki Uygur Türklerinin içinde bulundukları olumsuz şartlar, Türk-Çin ilişkilerini olumsuz yönde etkiliyor. Ayrıca Türk-Çin ticari ilişkilerinde de dengenin Türkiye'nin lehine olmaması, bir başka deyişle Çin'in aldığının neredeyse 10 katı mal satıyor olduğu gerçeği de göz önünde bulundurulmalı. Kalite olarak da Çin mallarının Japon mallarına göre çok daha kalitesiz olduğu algısı, Türk-Japon ve Türk-Çin ticari ilişkilerinde uzun vadede belirleyici olabilir. Nükleer santral konusunda ise daha önce Rusya ve Japonya ile temas kuran Türkiye, Japonya ile Sinop projesinde sorun yaşamaya başladı. Örneğin Itochu firması konsorsiyumdan çekildi. Üçüncü santralin Çin firmalarına verilmiş olması ilişkilerin evrimini göstermesi bakımından önemlidir. Son olarak, Japonların aşırı temkinliliğinin aksine Çinlilerin daha atak ve girişken olmaları, gelecekte Çin'in dünya ticaretinde çok daha belirleyici olacağını düşündürüyor. IMF'in öngörülerine göre 2050'de Çin, dünyanın en büyük ekonomisi olurken Japonya 8'inci sıraya düşecek ve Türkiye 11'inci sıraya yükselecek.

"IMF'İN ÖNGÖRÜLERİNE GÖRE 2050'DE ÇİN, DÜNYANIN EN BÜYÜK EKONOMİSİ OLURKEN JAPONYA 8'İNCİ SIRAYA DÜŞECEK VE TÜRKİYE 11'İNCİ SIRAYA YÜKSELECEK"

Bu karşılaştırma yapılırken 'Japonya mı, Avrupa mı? Ya da Japonya mı, Amerika mı?' şeklinde yaklaşımları nasıl değerlendirirsiniz?

Bana göre, ne Japonya ne Amerika ne de Avrupa öne çıkarılmamalı, dengeli ve onurlu bir dış politika ile iyi belirlenmiş ve ona göre uzman kadro yetiştirilmesi suretiyle takviye edilerek planlanmış bir ekonomi anlayışıyla Türkiye ve Türk milleti gelecek yıllara hazırlanmalıdır.

T.C. CUMHURBAŞKANLIĞI YATIRIM OFİSİ

INVEST IN TURKEY

JAPONYA'NIN TÜRKİYE'DEKİ DOĞRUDAN YATIRIM STOĞU 3 MİLYAR DOLAR

TÜRKİYE İLE JAPONYA ARASINDA GEÇMİŞTEN BU YANA SÜREGELEN SICAK İLİŞKİLER, SON YILLARDA TİCARİ FAALİYETLERİN DE GELİŞMESİNE ZEMİN HAZIRLADI. CUMHURBAŞKANLIĞI YATIRIM OFİSİ*, PLATİN'İN KONUYLA İLGİLİ SORULARINI YANITLADI

Türkiye ile Japonya arasında her daim özel bir dostluk vardı. Son yıllarda ise bu ilişki iki ülke arasında birtakım ticari açılımlara olanak veriyor. Öncelikle iki ülke arasındaki iş birliklerinin geldiği noktayı değerlendirebilir misiniz?

Türkiye ile Japonya, 100 yılı aşkın bir geçmişe sahip iki dost ülke. İki ülke arasındaki diplomatik ilişkilerin başlangıcı 1924 yılına dayanıyor. Japonya nezdindeki ilk temsilciliğimiz ise 1925 yılında açıldı. Türkiye ve Japonya arasındaki bu dostluk ilişkisi 2013 yılında 'stratejik ortaklık' seviyesine yükseltildi. Türkiye'nin en önemli altyapı yatırımlarından biri olan Marmaray'ın açılışında Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan ve Japonya Başbakanı Şinzo Abe, ikili bir görüşme yaparak, iki ülke ilişkilerinde gelinen noktayı değerlendirdiler. Bu görüşmede kabul edilen ortak bir bildiri ile Türkiye-Japonya ilişkilerinin 'stratejik ortaklık' seviyesine yükseltildiği açıklandı. Bu ortaklık, halihazırda çok yönlü birden fazla somut proje ile destekleniyor. Örnek olarak, Sinop'ta kurulacak nükleer enerji santralinin inşasında Japonya'ya münhasır müzakere hakkı verildi. Ayrıca, 2013 ve 2014 yıllarında yapılan karşılıklı mutabakatlarla Türkiye'de bir Türk-Japon Bilim ve Teknoloji Üniversitesi kurulması kararlaştırıldı. İki ülke arasında başlayan Serbest Ticaret Anlaşması (STA) müzakerelerini de bu somut projeler arasında sayabiliriz.

Cumhurbaşkanlığı Yatırım Ofisi'nin Japonya ile ilişkilerini değerlendirirken bugünlerde hangi konular üzerine yoğunlaşıyorsunuz?

2010 yılından bu yana Japonya'dan Türkiye'ye 2.5 milyar dolar doğrudan yatırım gerçekleşti. Japonya'nın son 5 yıllık süreçte, yurt dışına her yıl 100 milyar

T.C. CUMHURBAŞKANI RECEP TAYYİP ERDOĞAN VE JAPONYA BAŞBAKANI SHİNZO ABE

"SON YILLARDA JAPON ŞİRKETLERİN ÜLKEMİZDEKİ YERLİ FİRMALARA OLAN İLGİSİNDE BİR ARTIŞ VAR VE BU ŞİRKETLERİN 2011 YILINDAN BU YANA 45 ADET BİRLEŞME VE SATIN ALMA İŞLEMİ GERÇEKLEŞTİRDİĞİNİ GÖRÜYORUZ. BU BAĞLAMDA BİZ DE 2017 YILINDA JAPONYA'DA BİRLEŞME VE SATIN ALMA SEMİNERLERİ DÜZENLEDİK"

dolardan fazla doğrudan yatırım gerçekleştirdiği dikkate alındığında, Türkiye'nin bu akıştan daha fazla pay alabileceğini düşünüyoruz. Japonya bizim için öncelikli ülkeler arasında yer alıyor. Bu nedenle Japonya'da daimi bir ofisimiz bulunuyor. Üçü Japon olmak üzere toplamda yedi kişilik kıdemli bir ekiple Japonya özelinde yatırımcılara hizmet veriyoruz. Ajansımızın kurulduğu 2006 yılından bu yana her yıl Japonya'da yatırımcılara yönelik en az 4 üst düzey seminer düzenliyoruz. Her yıl yaklaşık 300 kadar Japon firma ile temasa geçerek Türkiye'nin yatırım ortamını anlattığımız ve üst düzey Japon yatırımcıların katıldığı seminerler gerçekleştiriyoruz. Düzenlediğimiz bu seminerlerden 2015 yılında gerçekleştirdiğimiz etkinliğe Cumhurbaşkanımız bizzat katılarak 500'den fazla yatırımcı şirkete hitap etmiştir. Ayrıca birebir görüşmeler düzenlenerek Cumhurbaşkanımız başta olmak üzere ilgili bakanlarla Japon yatırımcıları bir araya getirmeye devam ediyoruz. Japonca dokümanlar, sektörel sunumlar ve duyurular hazırlayarak firmalara dağıtıyoruz ve Japonca web sitemizle Japonca Twitter hesabımız üzerinden paylaşıyoruz.

JAPON YATIRIMCILARIN TÜRK FİRMALARA İLGİSİ ARTIYOR

Japonya'dan Türkiye'ye hangi sektörler daha çok yatırım yapıyor? Yatırım esnasında ne gibi kolaylıklar sağlanıyor?

Türkiye'de yerleşik Japon firmaların faaliyet alanlarına baktığımızda, otomotivden kimyaya, elektronikten inşaat ve lojistiğe kadar çok geniş bir alanda hizmet verdiklerini görüyoruz. Son yıllarda Japon şirketlerin ülkemizdeki yerli firmalara olan ilgisinde bir artış var ve bu şirketlerin 2012 yılından bu yana 42 adet birleşme ve satın alma işlemi gerçekleştirdiğini görüyoruz. Bu bağlamda biz de 2017 yılında Japonya'da birleşme ve satın alma seminerleri düzenledik. Ajansımızın Japon ve diğer tüm uluslararası yatırımcılara sağladığı desteklerden bahsedecek olursak; Türkiye'ye ilk defa yatırım yapacak şirketlerin ülke ve yatırım ortamı ile ilgili tüm sorularını ilgili uzman kadrolarımız üzerinden cevaplıyoruz. Şirketlerin kamu kurumları ve özel sektör ile görüşmelerini organize ediyoruz. Yatırım yeri ile ilgili gerekli saha çalışmalarını yaparak yatırımcı ile birlikte saha ziyaretleri organize ediyoruz. Yatırım projeleri ile ilgili belirli aralıklarla şirketleri ziyaret ederek ilgili sektörlerde güncel bilgileri kendileriyle paylaşıyoruz.

*Cumhurbaşkanlığı kararnamesi ile yeni Cumhurbaşkanlığı Sistemi'ne geçiş kapsamında Türkiye Yatırım Destek ve Tanıtım Ajansı, Cumhurbaşkanlığı Yatırım Ofisi olarak konumlandırılmıştır.

TÜRKİYE'DE 200'DEN FAZLA JAPON SERMAYELİ ŞİRKET FAALİYETTE

Türkiye'den Japonya'ya hangi sektörler/markalar yatırım yapıyor? İlgi gören özel bir ürün var mı?

Türkiye'de 200'den fazla Japon sermayeli şirket faaliyet gösteriyor. Bunların arasında üretim yapan ve üretim planı bulunan tüm şirketlerle temasımız bulunuyor. Japonya'nın küresel şirketlerinin birçoğunun Türkiye'de halihazırda üretim ve ticari faaliyetleri var.

Mitsui&Co, Mitsubishi Corporation, Sumitomo Corporation, Marubeni, Toyota Tsusho Sojitz, Itochu gibi şirketler Türkiye'de aktifler. Bank of Tokyo Mitsubishi UFJ bankacılık lisansına sahip finans kuruluşu olarak Türkiye pazarında, Sompo Japan da sigorta sektöründe bulunuyor. SMBC ve Mizuho ise irtibat ofisi olarak temsil edilen diğer finans kuruluşları. IHI, Toyota, Honda, Mitsubishi Electric, Sumitomo Rubber Industries, DyDo Drinco, Bridgestone, Kagome, Yazaki, Nissin Foods, Ajinomoto, YKK, Kansai Paint, Takeda, Toyotetsu, Hitachi, NH Foods, Yusen Logistics, Panosonic Corp, Aisin, GS Yuasa, Toyo Çelik, Toyo Ink ve Nippon Paint sanayi başta olmak üzere farklı sektörlerde Türkiye'de yatırım yapmış şirketlerin sadece bir bölümü. Türkiye'de satış ofisi bulunup yatırım fırsatlarını araştıran firmaları da yatırım gündeminden haberdar etmek anlamında, belirli aralıklarla ziyaret ediyoruz.

JAPONYA'DAN TÜRKİYE'YE YENİ YATIRIMLAR YOLDA

BU YIL 24'ÜNCÜSÜ GERÇEKLEŞEN DEİK/TÜRKİYE-JAPONYA İŞ KONSEYİ ORTAK TOPLANTISINDA JAPONYA'DAN TÜRKİYE'YE GELMESİ HEDEFLENEN YENİ YATIRIM FIRSATLARI VE 3'ÜNCÜ ÜLKELERLE BİRLİKTE İŞ BİRLİĞİ OLANAKLARI DEĞERLENDİRİLDİ

24'üncü Türkiye–Japonya İş Konseyi Ortak Toplantısı, DEİK, Türkiye-Japonya İş Konseyi ve Keidanren iş birliğinde, T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, DEİK Başkanı Nail Olpak, Türkiye'nin Tokyo Büyükelçisi Murat Mercan, Japonya Ankara Büyükelçisi Akio Miyajima, KEIDANREN Eşbaşkanı Kenichiro Yamanishi, KEIDANREN Eşbaşkanı Tamotsu Saito, DEİK/Türkiye-Japonya İş Konseyi Başkanı Şerif Tosyalı ve iki ülkeden toplam 500'e yakın iş insanının katılımıyla İstanbul'da gerçekleşti. Japon firmalarının uzunca bir süredir ülkemizde faaliyet gösterdiğine, üretime, ihracata ve istihdama katkı sağladığına dikkat çeken T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, "Ülkemizde doğrudan yatırımcılarla ilgili liberal ve şeffaf bir mevzuat var. Bugün, 1993 yılında imzalanan karşılıklı yatırımların teşvik

T.C. SANAYİ VE TEKNOLOJİ BAKANI MUSTAFA VARANK

edilmesi ve korunması anlaşmasının yerine geçecek, yatırımcılara yeni haklar getirecek Serbest Ticaret Anlaşması (STA)'nın müzakereleri devam ediyor. Hedefimiz, müzakereleri en geç 2019'un ilk yarısında tamamlamak" diye konuşurken Türkiye'nin son 16 yılda 200 milyarın üzerinde doğrudan yatırıma ev sahipliği yaptığının da altını çiziyor. Varank, Japonya'nın 2.7 milyar dolar ile Türkiye'ye sermaye ihraç eden ülkeler arasında 15'inci sırada yer aldığını hatırlatırken bu rakamın mevcut potansiyeli yansıtmadığına da dikkat çekiyor. Varank, 2019 başında da Tokyo'da yatırımcılarla bir araya geleceklerini belirtiyor. Varank, "Türkiye'yi yatırımcılar için bir cazibe merkezi haline getirmek adına 6 yıl önce yeni bir yatırım teşvik sistemini uygulamaya başladık. Bölgesel rekabet gücü farklılıklarından istifade etmek üzere bölgesel yatırım teşvik programı, uluslararası rekabet gücümüzü artıracak yatırımları özendirmek için büyük ölçekli yatırım teşvik programı, ithalat bağımlılığı bulunan ürünlerde üretim kapasitemizi güçlendirmek için stratejik yatırımların teşviki programı ve diğer tüm yatırımları da desteklemek üzere genel yatırım teşvik programını uyguluyoruz" diye açıklıyor.

DEİK BAŞKANI NAİL OLPAK

NAİL OLPAK: "TÜRKİYE, JAPONYA İÇİN 1.6 MİLYARLIK BİR PAZAR"

1890'lı yıllarda başlayan iki ülke arasındaki ilişkilerin, özellikle son yıllardaki yoğun diplomatik ve iş temaslarının da etkisiyle çok yol katettiğini belirten DEİK Başkanı Nail Olpak, Türkiye'de, otomotiv ve yan sanayi, çelik endüstrisi, imalat sanayi, gıda ve altyapı sektörlerinde faaliyet gösteren Japonya sermayeli firma sayısının 200'ü aştığını bildiriyor. Japon sermayesinin bugün, yurt dışında doğrudan yatırımlarını artırmaya devam ettiğini söyleyen Olpak, sözlerine şöyle devam ediyor; "Türkiye, Japonya için, 1.6 milyarlık bir pazara ulaşılabilen iyi bir köprü. Dış ticaret hacmi 4.7 milyar dolar olan ülkelerimiz arasında, Türkiye yaklaşık 3.8 milyar dolarlık bir açık veriyor. Bunun, önümüzdeki yıl ülkelerimiz arasında imzalanmasını beklediğimiz STA ile biraz daha dengeleneceğine inanıyorum. Bu perspektifle, karayolu taşıtları için aksam, otomobil yan sanayi ve aksesuarları, balık, makarna, çinko, sebze gibi alanlarda Türkiye için ek ihracat fırsatları oluşacağına inanıyorum."

BÜYÜKELÇİ MERCAN: "HAVA SANAYİ GÜNDEMİMİZDE"

Türkiye Tokyo Büyükelçisi Murat Mercan, Japonya ile Türkiye'nin birbirine uzak ama bir o kadar da yakın iki ülke olduğunu belirterek büyükelçilik olarak Japonya'da Türk ekonomisini anlatmak için bir dizi etkinlik yaptıklarını ifade ediyor. Hava sanayi ile ilgili Türkiye'de firmalarla toplantı yaptıklarını açıklayan Mercan, havacılık sektöründeki 25'e yakın Japon firmanın Türk havacılık sektöründeki firmalarıyla iletişimde olduklarını aktarıyor. Japonlarla ilişkilerin yeni projelerle devam ettirilmesi gerektiğini vurgulayan Büyükelçi Mercan, "Bu konuda her türlü bilgi ihtiyacını karşılamaya hazırız. İş birliklerini artırmanın fırsatlarını daima araştırıyoruz" diyor.

TÜRKİYE TOKYO BÜYÜKELÇİSİ MURAT MERCAN

TOSYALI: "JAPON FİRMALAR, ÜLKEMİZİN KONUMUNA YATIRIM YAPIYOR"

DEİK-Türkiye-Japonya İş Konseyi Başkanı Şerif Tosyalı, Çin iş birliğine vurgu yapılsa da Türkiye'nin Asya açılımının esas olarak 1980'lerin başlarında, Türkiye'nin liberalleşmeye, serbest piyasa ekonomisine geçmeye ve dünyaya açılmaya ilk başladığı dönemde Japon şirketlerinin Türkiye'ye gelmesiyle başladığını hatırlatıyor. Tosyalı, Türkiye'nin, doğuya yaklaşırken ekseninin kaydığı, batıdan uzaklaşıldığı endişelerinin olduğu yargısının kesinlikle doğru olmadığını vurguluyor. Japonya referanslı bir örnek veren Tosyalı, "Ülkemizdeki 200 civarındaki Japon firmasının çoğu burada üretim yapıyor ve sadece iç pazara değil Gümrük Birliği'nin de sağladığı avantajlardan yararlanarak Avrupa'ya ihracat yapıyor. Japon firmaları esas olarak, ülkemizin batı ile doğuyu birleştiren köprü konumuna yatırım yapıyor" diyor.

DEİK-TÜRKİYE-JAPONYA İŞ KONSEYİ BAŞKANI ŞERİF TOSYALI

ŞERİF TOSYALI: "ÜLKEMİZDEKİ 200 CİVARINDAKİ JAPON FİRMASININ ÇOĞU BURADA ÜRETİM YAPIYOR VE SADECE İÇ PAZARA DEĞİL GÜMRÜK BİRLİĞİ'NİN DE SAĞLADIĞI AVANTAJLARDAN YARARLANARAK AVRUPA'YA İHRACAT YAPIYOR. JAPON FİRMALARI, ASLINDA ÜLKEMİZİN BATI İLE DOĞUYU BİRLEŞTİREN KÖPRÜ KONUMUNA YATIRIM YAPIYOR"

"JAPONYA'DAN TÜRKİYE'YE, TURİST SAYISI YÜZDE 40 ARTTI"

Türkiye'nin ekonomik gelişimine dikkat çeken Japonya Ankara Büyükelçisi Akio Miyajima, "Japonya'dan Türkiye'ye gelen turist sayısı yüzde 70 arttı. Türkiye'den Japonya'ya gelen turist sayısı ise geçen yıla göre yüzde 5 yükseldi. Bu oranın artmasını ve Türklerin Japonya'ya daha çok gelmelerini istiyoruz. Türkiye'nin ekonomik konumu, Avrupa ve Japonya açısından da önemli" diye konuşuyor.

JAPONYA ANKARA BÜYÜKELÇİSİ **AKIO MIYAJIMA**

"TÜRKİYE'NİN BÖLGESEL GÜCÜNÜ HİSSEDİYORUZ"

Japonya Ankara Büyükelçisi Akio Miyajima, Japonya'nın özellikle imalat sektörü açısından Türkiye'de yatırımları olduğunu belirterek Türkiye'nin istihdamına ve ihracatına katkıda bulunduğuna dikkat çekiyor. Türklerin becerileri ve çalışkanlığı ile Japon gücünün birleştiğini ifade eden Miyajima, "Türkiye'nin bölgesel gücünü hissediyoruz. Japonya, dünyanın küresel bir gücüdür ve plan yaparak hareket eder, güven, tutarlılık ve bağlılık ülkesidir. Şimdi dünyanın bütün ilgisi Japonya'da. Gelecek yıl G20 toplantısı ve sonrasında 7. Afrika Geliştirme Toplantısı ülkemizde olacak. Türkiye, ortalama yaşı 31 olan genç ve çalışkan iş gücüne sahip, sadakata önem veren değerli bir ülke. 2023 yılında 100'üncü yılını karşılayacak ve bugüne kadar birçok krizi aşarak gelmiş bir ülke. Hem Japonya hem Türkiye kurallara dayanan açık ve serbest ticareti destekliyor. Önümüzdeki yıl imzalanmasını arzu ettiğimiz STA ile birlikte iki ülke arasındaki ekonomik ilişkilerin daha da gelişeceğini umuyoruz" diyor.

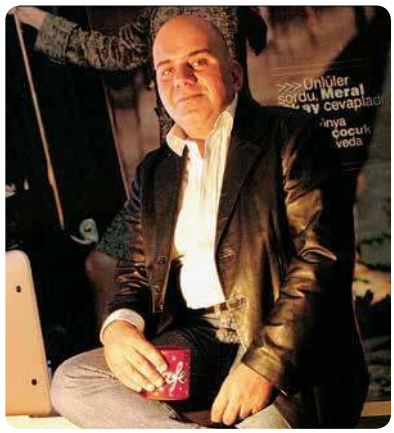
TUJIAD

"KÜLTÜREL İŞ BİRLİĞİ İLE TİCARETİ GELİŞTİRMEYİ AMAÇLIYORUZ"

1990'LI YILLARIN BAŞINDA GAZETECİ OLARAK GİTTİĞİ JAPONYA'DA ALTI YIL ÇALIŞAN ERDAL GÜVEN, ZAMAN İÇİNDE ÜLKESİNE DÖNSE DE BU ÜLKE İLE BAĞLARINI KESMİYOR. EDİNDİĞİ JAPON İŞADAMLARI DERNEĞİ'Nİ (TUJIAD) KURARAK İKİ ÜLKE ARASINDA HEM KÜLTÜREL HEM DE EKONOMİK İLİŞKİYE KATKIDA BULUNACAK PROJELERE İMZA ATIYOR. GÜVEN İLE ANADOLUHİSARI'NDAKİ OFİSİNDE BİR ARAYA GELDİK

Türk Japon İşadamları Derneği'nin kuruluş amacı nedir? Dernek, ne tür faaliyetlerde bulunuyor?

Herkes Japonya'yı biliyor, Japonları tanıyor ancak aradaki ticari ilişki istenilen boyuta gelmiyor. Rahmetli Şarık Tara, Türk-Japon ilişkilerinde en önemli iş adamlarından biridir. Arkasından Sakıp Sabancı, Turgut Özal desteğiyle Japonya ile iletişim kuruyor. Fakat hep çok büyük çaplı işler yapılıyor. Biz ise küçük ve orta ölçekli işletmelerle Japonya'daki küçük ve orta ölçekli işletmelerin kendi aralarında ticaret yapmaları için bu derneği kurduk. Ticareti yapabilmeleri için insanların kültürel olarak birbirlerini tanımaları lazım. Bizim Japonya'ya ihracat yapmamız çok zor. Japon kültürünü, Japon iş yapış tekniklerini bilmediğimiz sürece; Japon 'biraz zor' dediği zaman aslında ilişkiyi kestiğini anlamıyorsak ticaret yapmak mümkün değil. Bu derneği kurarken Japon iş adamları ile kültürel iş birliğini başa koyarken bunun yanında da ticaretin gelişmesini amaçladık. Derneği kurmamızın üzerine yaklaşık beş yıl geçti. Dört yıl önce de daha aktif duruma geldik.



TÜRK JAPON İŞADAMLARI DERNEĞİ BAŞKANI ERDAL GÜVEN

ERDAL GÜVEN, DERNEK FAALİYETLERİNİ VE İKİ ÜLKE ARASINDAKİ YATIRIMLARI ANLATIRKEN ÖZELLİKLE ORTA VE KÜÇÜK ÖLÇEKLİ İŞ İNSANLARI İÇİN JAPONYA'DA BÜYÜK FIRSATLAR OLDUĞUNU BELİRTİRKEN BU İŞ BİRLİKLERİ SIRASINDA BAŞARILI OLMANIN DA EN ÖNEMLİ ADIMININ, JAPON KÜLTÜR VE İŞ YAPIŞ ŞEKİLLERİNİ İYİ TANIMAKTAN GEÇTİĞİNİ VURGULUYOR

TUJIAD'ın 2018'de hayata geçirdiği çalışmaları neler oldu?

2019 yılı, Japonya'da Türk yılı olarak kabul edildi. Bu önemli bir tanıtım. Çünkü Japonya, Türk insanını tanımıyor. Japonlar için Türkiye algısı biraz düşük. Bu algıyı yükseltirken kullanacağımız enstrümanların çeşitlenmesi gerekiyor. Sadece geçmiş hikayeleri kullanarak iki ülke arasındaki ilişkiyi geliştirmek mümkün değil. Ortaya yeni gerçekler konulmalı. Biz de dernek olarak bu yeni gerçekler için uğraşıyoruz. Bunlardan biri geçen yıl T.C. Kültür Bakanlığı'nın da desteklediği Abdürreşid İbrahim belgeseli oldu. Türk-Japon ilişkilerinin tarihsel boyutlarına bakan, Ankara Üniversitesi Dil Tarih Fakültesi Öğretim Üyesi ve Asya-Pasifik Araştırmalar Merkezi Başkanı Prof. Dr. Ali Merthan Dündar himayesinde 3 sempozyum yaptık. Gördük ki, Japonlar Türkiye'ye karşı aşırı ilgililer fakat çok da bir şey bilmiyorlar. Bunun için biz de misyon olarak Türkiye'nin değerlerini Japonya'ya anlatmak ama bunun yanında Japonya'daki iş olanaklarını da Türkiye'deki işverenlere, sanayicilere, orta irisi dediğimiz sanayi kuruluşlarına anlatmak. KOSGEB ile 'Türk-Japon kobileri ile el ele hedef yeni pazarlar' adını verdiğimiz bir çalışma yapıyoruz. Türkiye'nin nitelikli iş gücü ve bölgedeki pazarlama kabiliyeti ile Japonya'nın know-how'ı ve ucuz sermayesini bir araya getirmeyi amaçlıyoruz. Projede, küçük ve orta ölçekli işletmeleri Türkiye'de eğitime alıyoruz. Burada Japonya'yı ve Japon iş yapış tekniklerini anlatıyoruz. Japon Ekonomi Bakanlığı'na bağlı JETRO, bizdeki Invest Turkey'nin karşılığı olan JK ile de iş birliği içindeyiz. Ayrıca Doğuş Üniversitesi ile bir sertifika programı planlıyoruz. O sertifikayı alan kobiler, KOSGEB desteği ile Japonya'ya giderek orada B2B toplantılar yapacak. Bu toplantılarda buradan giden iş adamının karşısına yine kendi sektörüne eş değer şirketler oturacak. Böylece birbirlerini tanıyacak, ardından da Japonlar Türkiye'ye gelecek, bu süreç içinde anlaşmalarla yatırım başlayacak. Bu yıl bitmeden 12 kişilik Türk grubunu Japonya'ya götürmeyi amaçlıyoruz. Burada yer alacak sektörler ise inşaat, otomotiv, otomotiv yan sanayi, deprem teknolojileri, enerji, güvenlik, sağlık, Endüstri 4.0 ve yazılım olacak. Diğer yandan bizim istediğimiz artık Japon bankalarının Türkiye'yi bir ticari ortam olarak görüp kendi mevduatlarını Türkiye'de de fonlayacak bir sisteme gelebilmesi. Yani Japon bankalar, Türk bankalarıyla bir araya gelsinler, Türk bankalarını fonlasınlar, Türk bankalarını ucuza aldıkları bu fonla yerli üreticiyi desteklesinler. VakıfBank, Japonya pazarında çok önemli bir sayfa açmak istiyor.

EKONOMİ DÜNYASININ YENİ BİLGİ KAYNAĞI

#TSKBBLOG

Kalkınma gündemi,
sektörlerin dönüşümü,
endüstri 4.0,
düşük karbonlu ekonomi,
sürdürülebilir büyüme,
kapsayıcılık,
global trendler…

İş dünyasını ve yatırım kararlarını etkileyen gelişmeleri nasıl daha doğru yorumlayabiliriz?

Cevabı TSKB'nin uzman bankacılık perspektifiyle #TSKBBlog'da.

www.tskb.com.tr

Kurumsal Bankacılık | Yatırım Bankacılığı | Danışmanlık

TSKB

Türkiye Sınai Kalkınma Bankası

JAPONYA'YI BU KİTAPLARLA TANIYIN

TÜRKİYE İLE JAPONYA ARASINDAKİ İLİŞKİLER VE JAPON KÜLTÜRÜ HAKKINDA DAHA DETAYLI BİLGİ SAHİBİ OLMAK İSTERSENİZ BU KONUDA YAZILAN KİTAPLARA GÖZ ATABİLİRSİNİZ.

KİTAP LİSTESİ

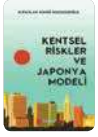
Militarizmden Pasifizime Geçişte Japonya 2018
Sinan Levent
DOĞU KÜTÜPHANESİ

Hilal ve Güneş Osmanlı'dan Cumhuriyet'e Türk-Japon İktisadi İlişkilerinin Başlangıcı ve Gelişimi 2018
F. Yılmaz Kaleli
POST YAYIN

Japonya
2016
Lafcadio Hearn
DOĞU BATI YAYINLARI

Japonya'da Türk İzleri 2017
Prof. Dr. Ali Merthan Dündar
GECE KİTAPLIĞI

Japonya
2015
Bülent Demirdurak
GİTA YAYINEVİ



Kentsel Riskler ve Japonya Modeli
2015
Alpaslan Hamdi Kuzucuoğlu
HİPERLİNK YAYINEVİ

Japon Modernleşmesi ve Osmanlı & Japonya'nın Türk Dünyası ve İslam Politikaları
2015
Selçuk Esenbel
İLETİŞİM YAYINLARI

Doğu Asya'nın Politik Ekonomisi 2015
K. Ali Akkemik - Sadık Ünay
BOĞAZİÇİ ÜNİVERSİTESİ YAYINLARI

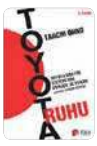
Japonya Tarihi
2014
Milton W. Meyer
İNKILAP YAYINLARI

Modern Japonya'nın Doğuşu-1853'ten Günümüze
2000
Janet E. Hunter
İMGE KİTAPEVİ

İş Kitapları
Toyota Tarzı Yalın Liderlik
2015
Gary L. Convis, Jeffrey K. Likers
OPTİMİST YAYINLARI

Japon Mucizesi'nin sırları / Japon Tarzı Yönetim 2014
Dr. Hasan Günaydın
İLGİ KÜLTÜR SANAT YAYINLARI

Japon İşletmeciliği ve Japon Pazarına Yönelik Bir Uygulama
2008
Selçuk Burak Haşıloğlu-Mete Sezgin
ÇİZGİ KİTAPEVİ YAYINLARI



Toyota Ruhu
1998
Taiichi Ohno
SCALA

TOKYO'NUN İŞ OTELLERİ

HEM ÜLKE İÇİNDEN HEM DE ÜLKE DIŞINDAN İŞ İNSANLARININ YOĞUN OLARAK SEYAHAT ETTİĞİ JAPONYA'NIN BAŞKENTİ TOKYO, PEK ÇOK İŞ OTELİNE DE EV SAHİPLİĞİ YAPIYOR...

BİLİNEN ZİNCİRLER

- Toyoko Inn
- APA Hotels
- Daiwa Roynet
- Sunroute
- Dormy Inn
- Richmond Hotels
- Tokyu Stay
- My Stays Hotels

TOKYO'DA TAVSİYE EDİLEN OTELLER

- Richmond Hotel / ASAKUSA
- Hotel Sunroute Plaza / SHİNJUKU
- Tokyu Stay / IKEBUKURO
- Tokyu Stay Nishi / SHİNJUKU
- Dormy Inn Tokyo / HATCHOBORİ
- Villa Fontaine / TAMACHİ
- Daiwa Roynet Hotel Tokyo / OSAKİ
- Hotel Musse Ginza / MEİTETSU
- My Stays / HAMAMATSUCHO

'İŞ OTELİ', JAPONCA'DA 'BİZUNESU HOTERU' OLARAK BİLİNİR. BU OTELLER GENELLİKLE MAKUL BİR ÜCRET KARŞILIĞINDA, GENELLİKLE GECELİĞİ 100 DOLARA KONAKLAMA SAĞLAYAN ZİNCİRLERDİR. BÜYÜK ŞEHİRLERİN DIŞINDAKİ TEK KİŞİLİK ODALAR İSE GENELLİKLE 60 DOLARA KİRALANABİLİR. BU ZİNCİRLERİN ÇOĞUNUN SADECE JAPONYA'DA BULUNMASINA VE BÜYÜK ULUSLARARASI OTEL GRUPLARIYLA KARŞILIKLI NOKTA PROGRAMLARINA SAHİP OLMALARINA RAĞMEN, ÇOĞU İŞ OTELİ BİR ZİNCİRE BAĞLIDIR

Küresel ağ, yenilikçi çözümler, uzun vadeli iş birliği.

HSBC'de yatırım bankacılığı borç finansmanı ve kurumsal finansman çözümlerimizle başarınıza destek oluyoruz.

Bilgi için www.business.hsbc.com.tr

AKBANK

400 milyon USD
Sermaye Benzeri Eurobond İhracı

Eş Lider Düzenleyici ve Talep Toplayıcı

CCI

500 milyon USD
Eurobond İhracı

Eş Lider Düzenleyici ve Talep Toplayıcı

DeFacto

65 milyon USD
Murabaha Sendikasyonu

Tek Koordinatör ve Talep Toplayıcı

ENERJİSA

390 milyon USD
Halka Arz

Eş Global Koordinatör ve Konsorsiyum Üyesi

Koç

750 milyon USD
Eurobond İhracı

Eş Lider Düzenleyici ve Talep Toplayıcı

MLPCARE

366 milyon USD
Halka Arz

Eş Global Koordinatör ve Konsorsiyum Üyesi

RÖNESANS GAYRİMENKUL

300 milyon USD
Eurobond İhracı

Eş Lider Düzenleyici ve Talep Toplayıcı

RÖNESANS SAĞLIK YATIRIM
meridiam
SILA
ŞAM YAPI

288 milyon EUR
Elazığ Şehir Hastanesi Yeşil/Sosyal Proje Bonosu İhracı

Tek Düzenleyici, Global Koordinatör ve Finansal Danışman

TOFAŞ TÜRK OTOMOBİL FABRİKASI A.Ş.

270 milyon EUR
SACE Destekli Finansman*

250 milyon EUR
Kulüp Kredisi**

* Global Koordinatör, Düzenleyici ve Orijinal Kreditör

** Yetkilendirilmiş Lider Düzenleyici ve Koordinatör

TSKB

300 milyon USD
Yeşil/Sürdürülebilir Tahvil İhracı

300 milyon USD
Sermaye Benzeri Sürdürülebilir Tahvil İhracı
Bond Issue

Eş Lider Düzenleyici ve Talep Toplayıcı

TURKCELL

500 milyon USD
Eurobond İhracı*

1 milyar USD
Kulüp Kredisi**

500 milyon USD
Eurobond İhracı*

* Eş Lider Düzenleyici ve Talep Toplayıcı

** Dokümantasyon Koordinatörü

Tüpraş
Türkiye Petrol Rafinerileri A.Ş.

700 milyon USD
Eurobond İhracı*

157,5 milyon USD
&
261,5 milyon EUR
Kulüp Kredisi**

* Eş Lider Düzenleyici ve Talep Toplayıcı

** Koordinatör ve Yetkilendirilmiş Lider Düzenleyici

TÜRKİYE CUMHURİYETİ

1,5 milyar EUR
Eurobond İhracı

2 milyar USD
Eurobond İhracı

1,25 milyar USD
Sukuk İhracı

1 milyar EUR
Eurobond İhracı

2 milyar USD
Eurobond İhracı

Eş Lider Düzenleyici ve Talep Toplayıcı

UB
United Biscuits

725 milyon GBP
Sendikasyon Kredisi

Eş Lider Düzenleyici ve Talep Toplayıcı

YapıKredi

500 milyon TRY
Eurolira İhracı*

500 milyon USD
Eurobond İhracı**

* Tek Koordinatör, Talep Toplayıcı ve Yüklenici

** Eş Lider Düzenleyici ve Talep Toplayıcı

HSBC

Birlikte büyüyoruz

Bu doküman HSBC tarafından Türkiye'de yerleşik müşterileri bilgilendirmek amacıyla hazırlanmıştır. HSBC, Türkiye'de HSBC Bank A.Ş. ve HSBC Yatırım Menkul Değerler A.Ş. olmak üzere dünyanın farklı ülkelerinde şube ve kuruluşlarıyla faaliyet göstermektedir. Yukarıda yer verilen işlemler, bir ya da birden fazla HSBC Kuruluşu tarafından 2015-2018 yılları arasında gerçekleştirilen bankacılık, menkul kıymetler ve/veya sermaye finansmanı işlemleri arasından örnek olarak seçilmiştir. HSBC Bank A.Ş. Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun, HSBC Yatırım Menkul Değerler A.Ş. de Sermaye Piyasası Kurulu'nun gerekli lisanslarına sahip kuruluşlardır ve Borsa İstanbul üyeleridir. Tüm işlemler HSBC Bank A.Ş.'nin tabi olduğu yerel düzenlemelere uyumlu ve iş uygulama standartlarına bağlı kalınarak gerçekleştirilmektedir. Bu dokümanda HSBC tarafından verilen bilgilerin hiçbiri, HSBC'nin Türkiye Cumhuriyeti'ndeki bankacılık hedefleri kapsamında yaptığı bir teklif anlamına gelmemekte, pazarlama faaliyeti ve satış dahil sınır ötesi bankacılık hizmeti sağlama amacıyla sunulmamaktadır. Telif Hakkı 2018. Her Hakkı Mahfuzdur.

"MINISO TÜRKİYE, AVRUPA PAZARINDA SAĞLAMLAŞIYOR"

EV İHTİYAÇLARINDAN SAĞLIK, GÜZELLİK, MODA VE OFİS MALZEMELERİNE KADAR 6 BİN ÇEŞİDİ AŞAN ÜRÜN SUNAN MINISO, TÜRKİYE'DE 2018 YILI İÇİNDE 45 MAĞAZAYA ULAŞMAYI HEDEFLİYOR

Japon markası Miniso, Türkiye'deki ilk mağazasını Aralık 2016'da açtı. Bir sonraki yıl 10 mağaza hedefleyen marka, gördüğü ilgi sonucunda 2017'yi 23 mağaza ile kapattı. Tüketiciye ulaşılabilir fiyatlarla, daha iyi ürünler sunmak misyonuyla hareket eden Miniso'nun dünyada 3 bine yakın mağazası var. Bu sayı, her ay açılan ortalama 80-100 mağazayla istikrarlı bir şekilde artıyor. Miniso Pazarlama ve Marka Yönetim Direktörü Gonca Yılmaz Elbaşı, bir markayı geliştirmenin en önemli yolunun küreselleşmekten geçtiğini hatırlatırken; "60 ülkeye yayıldık, adım adım bu hedefe yaklaşıyoruz. Kuzey ve Güney Amerika, Kanada ve Avrupa'da hızlı bir büyüme mevcut. Avrupa ayağında en yeni Almanya'da açıldı. 2019'a kadar 100'ün üzerinde ülkede 10 bin mağaza açmayı ve 15 milyar dolarlık hacimle satış yapmayı planlıyoruz" diyor. Türkiye'de 2018 yılı içinde toplam 45 mağazaya ulaşmayı hedeflediklerini belirten Elbaşı, "Asya ve Avrupa kıtasının kesişme noktasındaki Türkiye'de yerel halkın tüketim alışkanlıklarının ve yaşam biçiminin Avrupa'ya daha yakın olduğunu görüyoruz. Bu anlamda kendi iç potansiyeli ile birlikte Türkiye önemli bir pazar konumunda. Şu an Türkiye'de İstanbul, Ankara, İzmir, Bursa, Antalya, Samsun ve Adana'da toplam 32 Miniso mağazası bulunuyor. Mağazalar dışında online mağazamızı da açmış bulunuyoruz. Online mağazamız için de çok fazla talep le karşılaştık. Buradan aldığımız ilk rakamlar bizi çok memnun etti. Miniso'nun henüz mağazası olmadığı Anadolu illerinden çok fazla yeni müşteri ve Minisosever edindik" diyor.

MINISO PAZARLAMA VE MARKA YÖNETİM DİREKTÖRÜ GONCA YILMAZ ELBAŞI

TÜRK HALKI İÇİN YATIRIM YAPIYOR

TÜRKİYE'DE FABRİKA OTOMASYONU VE KLİMA SİSTEMLERİ SEKTÖRLERİNDE UZUN YILLAR DİSTRİBÜTÖRLERİ ARACILIĞIYLA FAALİYET GÖSTEREN MITSUBISHI ELECTRIC, 2012 YILI SONUNDA MITSUBISHI ELECTRIC TÜRKİYE'Yİ KURDU

Türkiye'nin yüksek potansiyeline ve geleceğine inanarak çalışmalarını planlayan Mitsubishi Electric, ülkemizde kendi yapılanmasıyla faaliyet göstermeye başladığı dönemden bu yana yeni yatırımlar için fizibilite çalışmaları yapıyordu. Bu doğrultuda Nisan 2016'da 'Şimdi sıra üretimde' diyerek ev tipi klima alanında yeni bir geliştirme ve üretim şirketi olan Mitsubishi Electric Turkey Klima Sistemleri Üretim A.Ş. kuruldu. Yaklaşık 382.5 milyon TL sermayeyle, 60 bin metrekarelik Manisa Organize Sanayi Bölgesi'nde hayata geçen fabrika, Aralık 2017'de üretime başladı. Yıllık 500 bin set üretim kapasiteli fabrika, Mart 2021'de sona eren mali yıl itibariyle 400 kişiye istihdam sağlamayı hedefiyor. Üstün teknolojisi, çevreci yaklaşımı ve farklı sektörlere yönelik yüksek kaliteye sahip inovatif ürünleri ile tanınan şirket, dünyadaki 138 bin 700 çalışanı ile 43 ülkede faaliyet gösteren 96 yıllık bir marka konumunda.

MITSUBISHI ELECTRIC TÜRKİYE BAŞKANI ŞEVKET SARAÇOĞLU

ÜSTÜN VE ÇEVRECİ TEKNOLOJİ

2016 yılında kurulan Mitsubishi Electric Turkey Klima Üretim A.Ş., 2017 yılı sonundan bu yana Manisa'da Avrupa Birliği mevzuatının gerekliliklerini karşılayan, yüksek enerji tasarruflu ve çevre dostu klimalar üretiyor. Mitsubishi Electric Türkiye Başkanı Şevket Saraçoğlu, "Türkiye'nin ve komşu ülkelerin iletişim ve yayıncılık altyapısı için önemli olan Türksat 4A ve 4B uydularının üreticisi olan markamız, uyduların yanı sıra Marmaray projesinde sağladığı ileri teknoloji otomasyon çözümleriyle de dikkat çekiyor" diye anlatıyor.

DAIKIN

GLOBAL CİRO 20 MİLYAR DOLAR

DAIKIN, DİSTRİBÜTÖRLERİ VASITASIYLA 1978 YILINDAN BU YANA TÜRKİYE'DE VARLIK GÖSTERİRKEN TEMMUZ 2011'DE, AIRFEL A.Ş.'NİN YÜZDE 100'ÜNÜ SANKO HOLDİNG'TEN SATIN ALARAK DOĞRUDAN YATIRIMCI OLDU

Daikin Türkiye, Sakarya'daki üretim tesislerinde bin 300 kişilik çalışanı, 7 bölge müdürlüğü, 300 bayisi, 23 kadın girişimci Sakura bayisi, 500 satış noktası ve 500'ün üzerindeki yetkili servisi ile Türkiye'nin geniş bir coğrafyasına iklimlendirme hizmetlerini ulaştırıyor. CIS ülkeleri ile Gürcistan, Kuzey Irak ve KKTC pazarlarının sorumluluğu da Daikin Türkiye'de bulunuyor. Faaliyete başladığı 1924 yılından bu yana iklimlendirme yapan şirket, sektöründe öncü ve mucit marka olarak tanınıyor. Türkiye'nin de aralarında yer aldığı 90 ülkede üretim tesisleri faaliyette.

Global ciro 20 milyar doları bulurken Japonya'nın yanı sıra 150 ülkede, 70 bin

DAIKIN TÜRKİYE CEO'SU
HASAN ÖNDER

çalışanıyla faaliyet gösteriyor. Geniş ürün gamı, çevre dostu ve enerji tasarruflu klimaların yanı sıra klima santralleri, enerji verimliliği sağlayan ve düşük CO2 emisyonlarına sahip ısıtma ürünleri, radyatörler, sıcak su boylerleri, kazanlar, ısı pompaları, VRV sistemler, hibrit sistemler ve hava temizleme cihazları gibi her türlü iklimlendirme çözümü bulunuyor.

JAPONYA'DAKİ AR-GE'YE 300 MİLYON DOLARLIK YATIRIM

Daikin'in Japonya ve ABD'de iki teknoloji merkezi bulunuyor. Şirket, 300 milyon dolar yatırım yaptığı Ar-Ge merkezinde iki bine yakın mühendis çalışıyor.

Buradaki çalışmaların bir sonucu olarak bugün CERN'de bile Daikin ürünleri kullanılıyor. Yıllık ortalama bin 300 patent yayınlayan Daikin, bütçesinin önemli bir bölümünü Ar-Ge ve inovasyona ayırıyor.

TOYO INK

TÜM ÜRÜN GRUPLARINI TÜRKİYE'DE ÜRETİYOR

TOYO INK GROUP, YAŞAR HOLDİNG BÜNYESİNDEKİ DYO MATBAA MÜREKKEPLERİ A.Ş.'NİN ÇOĞUNLUK HİSSELERİNİ ALARAK TÜRKİYE'DEKİ İLK BÜYÜK YATIRIMINI GERÇEKLEŞTİRDİ. BUGÜN İSE ÇEVRE COĞRAFYALAR İÇİN DE ÜRETİCİ KONUMDA...

1896 yılında kurulan Japon Toyo Ink Group, dünyada 8 binden fazla çalışanıyla, 22 ülkede yaklaşık 70 şirketle faaliyet gösteriyor. Farklı coğrafyalarda değişen pazar ihtiyaçlarını karşılamak üzere ürün geliştirme, üretim, satış, teknik destek ve diğer operasyonlar ile birlikte çalışıyor. Toyo Ink Group, Mart 2014'te Türkiye pazarı hakkında detaylı bilgiye erişmek ve oluşacak fırsatları değerlendirmek için önce İstanbul'da bir irtibat ofisi açtı. Ocak 2015'te şirketleşme kararı alan Japon marka, Toyo Ink Turkey Kimya San. A.Ş.'yi kurdu. Yaklaşık bir yıl sonra Toyo Ink Group, Yaşar Holding bünyesindeki Dyo Matbaa Mürekkepleri A.Ş.'nin çoğunluk hisselerini alarak

TOYO INK MATBAA MÜREKKEPLERİ CEO'SU
YAKUP BENLİ

Türkiye'deki ilk büyük yatırımını gerçekleştirdi. Bu birleşmeyle Türkiye, Hindistan ile ABD arasındaki coğrafyada tüm ürün gruplarını üretebilen tek merkezi haline geldi.

TÜRKİYE'DE 36 BAYİ

Toyo Ink Matbaa Mürekkepleri CEO'su Yakup Benli, "Manisa'daki fabrikamızda ambalaj ve basım sektörleri için 5 kategoride üretim gerçekleşiyor. Türkiye genelinde 36 bayimiz var. Gazete ve magazin mürekkepleri, tabaka ofset mürekkepleri, serigrafi mürekkepleri, flekso ve rotogravür mürekkepleri, metal ambalaj sistemleri kategorisinde üretim yapan tek şirketiz. Laminasyon tutkalları, dijital mürekkepler, plastik renklendiriciler gibi ürün gruplarının da satışını yapıyoruz. Başta Türk Cumhuriyetleri ve Avrupa olmak üzere Afrika, Orta Doğu ve Rusya için Türkiye'yi üretim ve satış üssü olarak konumlandıran Toyo Ink Group, hedefleri doğrultusunda Türkiye'ye yatırım yapıyor" yorumunda bulunuyor.

SEIKO

SON BİR YILDIR ÜRETİM DE YAPIYOR

DÜNYANIN EN ESKİ OPTİK CAM ÜRETİCİSİ SEIKO, 2015 YILINDA FAALİYETE GEÇTİĞİ TÜRKİYE PAZARINDA 2017 YILINDAN BU YANA ÜRETİM DE YAPIYOR

Optik cam üreticisi Seiko, 1921 yılında ilk optik cam üretim atölyesini Japonya'da açtı. Kol saatlerinin takvimlerinde kullanılan büyüteç etkisi gösteren cam teknolojinin, optik alanında çok iyi sonuç vereceği düşünülerek bu teknolojiyi optik cam sektörüne taşıyan marka, farklı ihtiyaçlar ve yaşam şekillerine göre mercekler geliştiriyor. Yüzyıldan uzun bir süredir optik sektöründe çığır açan yeniliklere imza atan marka, 90'lı yıllarda FreeForm teknolojisi ile uzak ve yakını tek odaklı progressive camda toplayarak yüksek miyop numaralar için dünyanın en ince organik camını üreterek sektörde ilklere imza attı. Türkiye pazarının gelecekte sahip olacağı payı ve olanakları değerlendiren Seiko Optik

SEIKO OPTİK TÜRKİYE GENEL MÜDÜRÜ SUAT ÇAM

Türkiye'nin 2015 yılında faaliyete geçtiğini anlatan Seiko Optik Türkiye Genel Müdürü Suat Çam, "2017 yılından itibaren üretim faaliyetlerimize başlayarak Seiko Optik Türkiye'yi gelişen pazar payı ile en çok tercih edilen gözlük camı markası konumuna getirdik" diyor.

HEDEF, 2020'DE YÜZDE 20 PAZAR PAYINA ULAŞMAK

Seiko'nun hiçbir firmaya bağımlı kalmadan kendi teknolojisini üreterek ürün hammaddesini kendi bünyesinde oluşturduğunu belirten Çam, "Hedefimiz, tüm gelir gruplarına sunabileceğimiz ürün çeşitliliğine sahip olmak. Optik cam sektöründe, teknoloji segmentinde birçok ilkleri başarmış bir firma olarak, 2020'de globalde yüzde 20 pazar payına sahip olmak ve Türkiye'de bu pazar payına hedeflenen süreden önce ulaşıp sektörde lider marka kimliğimizle faaliyetlerimize devam etmek hedeflerimiz arasında" diye konuşuyor.

GOO.N

JAPON TEKNOJİLİ BEBEK BEZİ

JAPON BEBEK BEZİ MARKASI GOON, DAIO PAPER CORPORATION ÇATISI ALTINDA ÜRETİLİYOR. DAIO PAPER, HİJYEN VE KAĞIT SEKTÖRÜNDE İLK 10 FİRMA ARASINDA YER ALIYOR

Hijyen ve kağıt kategorisinde dünyanın ilk 10 firması arasında yer alan Daio Paper Corporation ailesinin bir üyesi olan Goon bebek bezleri, 29 ülkede yer alıyor. Japon teknolojisi ile üretilen ürünler, ultra kuruluk sağlarken cilt koruması ve yumuşak dokusuyla hareket özgürlüğü sağlıyor. Goon; İngilizce'de 'iyi bebek bezi' anlamına gelen 'good nappy' kelimelerinin kısaltması olan ve okunuş olarak Japonca'da 'iyi yetişmek ve büyümek' anlamına geliyor. Daio Paper Corporation, 1943'ten bu yana birçok ülkede hizmet veriyor. Merkez ofisi Tokyo'da yer alan şirket, Japonya'da Osaka, Nagoya ve Fukuoka şehirlerinde, ABD'nin

Oregon eyaletinde, Havai ve Şili'deki yönetim merkezleri ile satış faaliyetlerini 20'yi aşkın ülkede sürdürüyor. Gazete kağıdından kese kağıdına, kopya kağıdından kağıt mendile, çocuk bezinden ıslak havluya, 20 binden fazla türde kağıt üreten Daio, gelecekte daha fazla insana daha da iyi ürünler sunabilmek için dünya çapındaki iddiasını devam ettirmeyi hedefliyor. Daio Paper Corporation tarafından, ana üretim tesisi Japonya'da olmak üzere Japonya, Tayland, Çin ve Endonezya'daki tesislerinde üretilen bebek bezleri, Türkiye'de 1974 yılından bu yana faaliyet gösteren Dalin markasının da sahibi Kopaş Kozmetik tarafından tüketici ile buluşuyor.

ÜST DÜZEY
BASKI GÜVENLİĞİ

KYOCERA SecureAudit

KYOCERA Net Manager

KYOCERA Fleet Services

DOCUMENT DEFENDERS
DOKÜMAN KORUYUCULARI

Kyocera Doküman Koruyucuları ile tanışın
Kesintisiz çalışma sürenizi ve verimliliğinizi artırmak,
Sizi gelişmiş tehditlere, veri kayıplarına ve güvenlik ihlallerine karşı korumak,
İş süreçlerinizin her adımında dokümanlarınızın güvenliğini sağlamak,
Yazıcı / Fotokopi filonuzun yönetimini kolaylaştırmak
için hizmetinizdeler.

Detay Bilgi için

KYOCERA Bilgitaş Turkey Doküman Çözümleri A.Ş. - Tel: (216) 339 00 20 - www.kyoceradocumentsolutions.com.tr
KYOCERA Document Solutions Inc. - www.kyoceradocumentsolutions.com

KYOCERA
Document Solutions

"GLOBALLEŞME STRATEJİSİNDE, TÜRKİYE ÖNEMLİ"

TÜRKİYE'DE 2009 YILINDA TEMEL İLAÇLARLA FAALİYETİNE BAŞLAYAN TAKEDA İLAÇ, HEMATOLOJİ, ONKOLOJİ, GASTROENTEROLOJİ VE TERAPÖTİK ALANLARINDA FAALİYET GÖSTERİYOR

Kuruluş hikayesi 1781 yılında Japonya'nın Osaka şehrinde başlayan ilaç firması Takeda, bugün dünyanın en büyük 20 ilaç şirketinden biri ve en sürdürülebilir global 100 şirketleri listesinde yer alıyor. Dünyada 30 binden fazla çalışanıyla şirket; onkoloji, gastroenteroloji, merkezi sinir sistemi ve aşı ile dört ana tedavi alanına odaklanıyor. Ülkemizde ise 2009 yılında temel ilaçlarla faaliyetine başladıktan sonra 2015 yılında portföy satın alımıyla Türkiye'de gelişen şirket; hematoloji, onkoloji, gastroenteroloji ve temel sağlık gibi önemli terapötik alanlarda faaliyet gösteriyor. Türkiye'nin, Takeda için kritik bir önemi olduğunu belirten Takeda Türkiye Genel Müdürü Dr. Erdal Bozdoğan, "Dünya ilaç sektöründeki yerimiz ve potansiyelimiz, insan kaynağımız,

TAKEDA TÜRKİYE GENEL MÜDÜRÜ
DR. ERDAL BOZDOĞAN

Takeda'nın globalleşme stratejisiyle birleştiğinde Takeda'nın Türkiye'ye yatırım yapmasının öncelikli sebebini görebiliyoruz. 8 yıldır hasta odaklılığımız, önceliklerimizin ilk basamağında yer alıyor. 300 kişilik kadromuzla, Türkiye'nin en büyük Japon ilaç şirketi olarak çalışmalarımıza devam ediyoruz" diyor.

ÖNCELİK, KARŞILANMAMIŞ İHTİYAÇLAR

Kuruluşundan bu yana, Takeda-izm değerleri olan 'bütünlük, dürüstlük, adalet, azim' rehberliğinde çalışmalarını sürdürdüklerini belirten Bozdoğan; "Önceliğimiz, karşılanmamış ihtiyaçlar. 25 yıldan fazla bir süredir kanser alanında Ar-Ge çalışmalarını sürdürüyoruz. Karşılanmamış ihtiyacın oldukça yüksek olduğu, kısıtlı tedavi imkanları olan tedavi alanlarında çalışmalarımız var. Laboratuvardan hastaya ulaşıncaya dek, yenilikçi ürünlerimizi ülkemizde de dünyayla eş zamanlı şekilde hastalarımızın daha sağlıklı bir geleceğe ulaşmaları için sağlamak istiyoruz" diye konuşuyor. Takeda Türkiye, önümüzdeki 5 yılda onkoloji-hematoloji ve gastroenteroloji alanlarındaki yeni tedavileri hastaların erişimine sunacak.

DAIICHI SANKYO, TÜRKİYE'DE GÜÇLÜ

2008 YILINDA TÜRKİYE İLAÇ PAZARINA DAHİL OLAN JAPON İLAÇ FİRMASI DAIICHI SANKYO'NUN TÜRKİYE OFİSİ AVRUPA PAZARINDA HIZLA BÜYÜYOR

Japonya'da kurulan bir başka ilaç şirketi Daiichi Sankyo, dünyada 20'den fazla ülkede faaliyet gösteriyor. 20'den fazla ülkede yaklaşık 15 bin çalışana sahip olan Daiichi Sankyo Grup'un Avrupa'daki istihdam rakamı ise 12 ülkede iki bin kişi civarında. Avrupa'daki merkezi Almanya'nın Münich şehrinde yer alan Daiichi Sankyo Grup'un global üretim tesisleri ise Pfaffenhofen'da bulunuyor. 2008 yılında Türkiye ilaç pazarına giren Japon ilaç firmasının Türkiye ofisi, Avrupa pazarının hızla büyüyen ofisi konumunda yer alıyor. Türkiye'nin de içinde olduğu Daiichi Sankyo Avrupa, Japonya ve ABD'den sonra en önemli üçüncü pazar konumuna gelirken şirketin Fransa ofisi ise Avrupa ülkeleri, Cezayir, Burkina Faso, Kamerun, Nijer ve Senegal gibi pek çok kuzey ve Batı Afrika ülkelerindeki hastalara tıbbi ilaç desteği sağlıyor.

ASTELLAS, 10 YILDIR TÜRKİYE'DE

TOKYO MERKEZLİ JAPON İLAÇ FİRMASI ASTELLAS, 10 YILDIR TÜRKİYE'DE ÜRETİM YAPIYOR

Kökleri 1894 yılına uzanan Japon ilaç şirketi Astellas, Türkiye'de 10'uncu yılını kutluyor. Avrupa, Orta Doğu ve Afrika'da toplam 40 ülkede faaliyet gösteren Tokyo merkezli Astellas, yeni teknolojiler ile yeni tedavi alanları araştırma ve keşfetme çalışmalarını sürdürürken önceliklendirdiği terapötik alanlar olan üroloji, onkoloji, immünoloji, nevroloji ve nörolojiye odaklanıyor. Türkiye'de bugüne kadar 41 araştırma merkezinde 4 milyon 130 bin Euro yatırımla, 8 klinik çalışma yürüten Astellas İlaç Türkiye'nin bunların yanı sıra yerli üretime geçiş kararını da uygulamaya alması, Türkiye'ye taahhüdünün önemli bir göstergesi olarak öne çıkıyor. Dünyada 17 bin 200'den fazla çalışanı olan Astellas'ın Ar-Ge merkezinde ise çok sayıda bilim insanı görev alıyor. Yıllık satışların yüzde 16'sını Ar-Ge çalışmalarına ayıran şirket, kurumsal sosyal sorumluluk projelerine de imza atıyor.

Bu kapsamda Toplum Gönüllüleri Vakfı ile gerçekleştirdiği proje kapsamında Türkiye'deki 10 okulun yenilenmesine destek oluyor.

ÖNCÜ TEDAVİLERİ, TÜRK TIBBINA SUNUYOR

ABDİ İBRAHİM İLE JAPON İLAÇ FİRMASI OTSUKA GÜÇ BİRLİĞİ YAPARAK, ÖNCÜ TEDAVİLERİ TIBBIN HİZMETİNE SUNUYOR

İlaç şirketi Abdi İbrahim ile Japon Otsuka, 2003 yılında güçlerini birleştirerek Abdi İbrahim Otsuka'yı kurdu. 2012 yılında gerçekleşen anlaşmanın ardından yüzde 50-50 ortaklıkla Abdi İbrahim Otsuka faaliyete geçti. Şirketin psikiyatri ve kardiyorenal hastalıklardaki öncü tedavilerini Türkiye'de tıbbın hizmetine sunduklarını belirten Abdi İbrahim Otsuka Şirket Yöneticisi Elif Elkin, "Otsuka Ar-Ge merkezinde keşfedilen ürünlerin teknoloji transferlerini gerçekleştiriyoruz ve Türkiye'deki Abdi İbrahim tesislerinde yüksek kalite standartlarında üretilmesini sağlıyoruz. Hedefimiz, ileri teknolojimiz ve öncü ürünlerimizle ülkemizin ekonomisine ve endüstrimize sürdürülebilir katkı sağlayarak faaliyet gösterdiğimiz alanlarda ilk akla gelen firma olmak" açıklamasında bulunuyor. Abdi İbrahim Otsuka, psikiyatri alanındaki güçlü konumunun yanı sıra niş hastalıklarla ilgili yeni keşifler de yapıyor. Polikistik böbrek hastalığı bu alanlardan biri.

ABDİ İBRAHİM OTSUKA ŞİRKET YÖNETİCİSİ ELİF ELKİN

Abdi İbrahim Otsuka, bu hastalığın tedavisi için geliştirdiği ürünü Türkiye'de ruhsatlandırarak ürünü yakın zamanda kullanıma sunmayı planlıyor.

DÜNYADA 136 ÜRETİM TESİSİ

İş birliklerinin altıncı yılını tamamladıklarını anlatan Elkin, "Abdi İbrahim Otsuka, Türkiye merkezli faaliyet gösteren bir şirket. Japon ortağımız Otsuka, dünyanın en büyük 30 ilaç firmasından biri. Şirket, dünyada 136 üretim tesisi, 29 Ar-Ge merkezi ve 31 bin çalışanıyla faaliyetini sürdürüyor. Abdi İbrahim Otsuka, merkezi sinir sistemi, onkoloji, kardiyoloji, gastroenteroloji, oftalmoloji, psikiyatri, nefroloji ve nadir hastalıklar alanındaki inovatif ürünleriyle geniş tedavi seçenekleri sunuyor" diyor.

TOYOTA

130 BİNE ULAŞAN ARAÇ ÜRETİMİ

TOYOTA OTOMOTİV SANAYİ TÜRKİYE, 2018 OCAK-HAZİRAN DÖNEMİNDE 129 BİN 644 ADET ARAÇ ÜRETİRKEN 117 BİN 469 ADET İHRACAT GERÇEKLEŞTİRİYOR

Yaklaşık 25 yıl önce Türkiye'de fabrika kuran Japon otomobil markası Toyota, yatırımlarına devam ediyor. Ekim 2000'de yüzde 65 Sabancı Holding, yüzde 25 Toyota Motor A.Ş. ve yüzde 10 Mitsui ortaklığında kurulan Toyota Otomotiv Sanayi, 2009 yılında Sabancı Holding'e ait yüzde 65'lik hisseyi ALJ A.Ş. satın alarak Ekim 2009 itibariyle yüzde 100 ALJ Holding'e bağlı yabancı sermayeli bir firma olarak faaliyetlerini sürdürüyor. Toyota, 2016 yılının sonunda Türkiye'de üretilmeye başlayan ilk hibrit modeli C-HR için 400 milyon Euro yatırım yaptı. Böylece Toyota'nın Türkiye'deki yatırımı 1.8 milyar Euro'ya ulaştı. Toyota Otomotiv Sanayi Türkiye'nin, Kartal'da genel müdürlük,

Orhanlı'da eğitim ve yedek parça depo, Adapazarı'nda ise satış dağıtım merkezi bulunuyor. Toyota Otomotiv Sanayi, 2018 Ocak-Haziran döneminde 129 bin 644 adet araç üretirken 117 bin 469 adet ihracat gerçekleştirdi. Toyota Otomotiv Sanayi Türkiye, Sakarya'da üretim faaliyetlerine devam ediyor.

ISUZU

TÜRKİYE'NİN İLK YERLİ ELEKTRİKLİ KAMYONU

ANADOLU ISUZU, '100 ELEKTRİKLİ KAMYON NPR 10 EV' İLE ŞEHİR İÇİ ULAŞIMA FARKLI BİR BOYUT GETİRMEYE HAZIRLANIYOR

Anadolu Grubu ile Japon otomotiv şirketi Isuzu Motors ve Itochu Corporation ortaklığı ile faaliyetlerini sürdüren Anadolu Isuzu, kamyon, kamyonet, midibüs, otobüs ve pick-up segmentlerinde üretim yapıyor. Şirket, üretim faaliyetlerine 1999'dan beri Çayırova Şekerpınar'da güncel teknoloji ile kurulmuş yeni fabrikasında devam ediyor. Şirketin hisseleri 1997 yılında Borsa İstanbul'da işlem görmeye başladı. Anadolu Isuzu, '100 elektrikli kamyon NPR 10 EV' şehir içi ulaşıma farklı bir boyut getirmeye hazırlanıyor. NPR 10 EV'nin tüm Ar-Ge, tasarım ve üretimi Anadolu Isuzu tarafından gerçekleştiriliyor. Aracın üstün teknolojiye sahip elektrikli motorunda Aselsan ortaklığı sağlanırken akü tercihinde ise yine bir Türk markası Altınay ile iş ortaklığına gidildi. NPR 10 EV, AC şarj ünitesiyle 4 saat, DC şarj ünitesiyle 30 dakikada tam kapasite şarj edilebilen iki akü sistemine sahip. Anadolu Isuzu tarafından gelecekte sunulacak hibrit ve elektrikli araç ürün yelpazesinin ilk üyesi ve ilk yüzde 100 yerli elektrikli kamyon olan NPR 10 EV, 4 milyon dolarlık bir yatırım ve 70 kişilik özel bir ekibin eseri olarak gün yüzüne çıkıyor.

FOLKART
VEGA

ŞEHRİN EN PARLAK YILDIZI

Modern mimarisi ve panoramik körfez manzarasıyla
İzmir'in en iddialı projesi Folkart Vega karşınızda.
Lansmana özel avantajlarla...

| 444 22 78 | www.folkartvega.com |

HONDA

AVRUPA'DAKİ İKİNCİ ÜRETİM MERKEZİ TÜRKİYE'DE

HONDA TÜRKİYE A.Ş. OLARAK YÜZDE 100 HONDA MOTOR CO. SERMAYESİ İLE FAALİYETLERİNİ SÜRDÜREN MARKA, 20 YILDIR CIVIC MODELİNİ TÜRKİYE'DE ÜRETİYOR

Honda 1992 yılında, Anadolu Grubu iş birliği ve yüzde 50 pay ortaklığı ile Türkiye'de satış faaliyetlerine başlıyor. Binek otomobillerin üretimi, ithalatı ve pazarlaması ile motosikletlerin ithalatı ve pazarlamasından sorumlu olarak Türkiye pazarında yola çıkan Honda, Ocak 2003 tarihinde Anadolu Grubu ile ortaklığını sonlandırıp Honda Türkiye A.Ş. olarak yüzde 100 Honda Motor Co. sermayesi ile faaliyetlerini sürdürüyor. Honda Türkiye Otomobil ve Motosikletten Sorumlu Satış, Pazarlama ve Planlama Genel Müdür Yardımcısı Bülent Kılıçer, "Honda Türkiye olarak 20 yıldır Civic modelimizin üretimini Gebze-Şekerpınar'da bulunan fabrikamızda yapıyoruz. 292 bin metrekare alana

HONDA TÜRKİYE OTOMOBİL VE MOTOSİKLETTEN SORUMLU SATIŞ, PAZARLAMA VE PLANLAMA GENEL MÜDÜR YARDIMCISI BÜLENT KILIÇER

kurulu olan fabrikamız, Honda´nın Avrupa´daki ikinci otomobil üretim tesisi... Yıllık 50 bin araç üretim kapasitesine sahip fabrikamızda üretim tesisleri ve ofisleri içeren 80 bin metrekare kapalı alan; araç sevkiyat sahası, motosiklet eğitim alanı ve yolların oluşturduğu 212 bin metrekare açık alan bulunuyor. Toplam 2 vardiya ile üretim yaptığımız Honda Türkiye'de bin 400 kişilik istihdam sağlıyoruz" diyor.
Otomotiv Distribütörleri Derneği (ODD) tarafından yayınlanan verilere göre, 2018 yılı Ocak-Ağustos döneminde otomobil pazarında en çok satılan marka sıralamasında Honda Türkiye, 18 bin 415 satışla 6'ncılığa ulaşıyor. Ayrıca yine Otomotiv Distribütörleri Derneği perakende satış verilerine göre Honda Civic, ağustos ayında 'en çok satılan otomobil' olma başarısını yakalayan model oluyor.

YAMAHA

YAMAHA MOTOR'DAN FABRİKA GARANTİSİ

TÜRKİYE PAZARINDA UZUN YILLARDIR YER ALAN YAMAHA, GEÇTİĞİMİZ YIL 150 BİN ADET MOTOSİKLETİ TRAFİĞE ÇIKARTTI

Yamaha'nın Türk motosiklet pazarındaki payı, yaklaşık yüzde 10 seviyelerinde yer alıyor. 250 cc ve üzeri modellere bakıldığında ise pazar payının yüzde 30'un üzerinde olduğu görülüyor. Türkiye'de 2017 yılında toplam 150 bin adet yeni motosikletin trafiğe çıktığını ve bunun 14 bin 500 adedinin Yamaha markalı olduğunu hatırlatan Yamaha Türkiye Satış ve Pazarlama Müdürü Ersin Şeker, pazarı şöyle değerlendiriyor: "Geçen yıl uygulanmaya başlanan yüzde 20 ek gümrük vergisine ek olarak kurlarda yaşanan yüzde 27 artışla motosiklet pazarı ciddi anlamda etkilendi. Bu verileri değerlendirdiğimizde 2018 yılında motosiklet pazarının 2017'ye göre yüzde 15-20 aralığında daralacağını öngörüyoruz.

YAMAHA TÜRKİYE SATIŞ VE PAZARLAMA MÜDÜRÜ ERSİN ŞEKER

Ancak tüm olumsuzluklara rağmen genç nüfus yoğunluğu, yeni kullanıcılar ve motosiklete olan ilginin artması yine de motosiklet pazarını hareketlendirecek."
Ürettiği motosiklet teknolojileri ve tasarımları ile sektöre öncülük eden Yamaha Motor, 'Uzatılmış Garanti' hizmeti ile standartları yükseltmeye devam ediyor. Böylece marka, tüm modellerinde beş yıla varan garanti uygulamasını başlatıyor. Buna göre Yamaha Motor, müşterilerine standart olarak sunduğu iki yıl fabrika garantisini artı bir, artı iki veya artı üç yıl olarak uzatma opsiyonu sunuyor.

SOMPO JAPAN, TÜRKİYE'Yİ KÜRESEL YATIRIMLARDA ÖNDE GÖRÜYOR

JAPONYA'NIN EN BÜYÜK SİGORTA GRUBU SOMPO JAPAN INSURANCE, FİBA SİGORTA'NIN HİSSELERİNİ 2010 YILINDA BÜNYESİNE KATTI

Türkiye'nin gelişen ve büyüyen ekonomisinin getirmiş olduğu güvenle 2001 yılında Finans Sigorta adı ile Türkiye'de faaliyete başlayan Sompo Sigorta, ilk poliçesini 2002'de kesti, 2006 yılına gelindiğinde ise sigorta sektöründe en iyi öz sermaye kârlılığını elde eden şirket oldu. Kasım 2007'de QNB Finansbank'ın hisselerinin NBG grubuna satılması ile kurucusu olan Fiba Holding'in adını alarak faaliyetlerine Fiba Sigorta A.Ş. olarak devam eden şirket, 2010'a kadar en iyi öz sermaye kârlılığını elde eden şirket unvanını koruyarak 10 yıl boyunca kâr eden tek sigorta şirketi oldu. Sompo Japan Sigorta Pazarlama ve Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Özer Şimşek, "Şirketimiz, Sompo Japan Insurance'ın dikkatini çekti ve 2010 yılında Fiba Sigorta'nın hisseleri Sompo Japan Insurance'a devredildi. Şubat 2011'de şirketin unvanı Sompo Japan Sigorta olarak değişti. Türkiye'de de başarı grafiğini yükselten Sompo Japan Sigorta, 2017 yıl sonu toplam prim üretiminde sektörde 6'ncı sırada yer alarak yüzde 5,9'luk pazar payı elde etti" diye anlatıyor.

SOMPO JAPAN SİGORTA PAZARLAMA VE SATIŞTAN SORUMLU GENEL MÜDÜR YARDIMCISI ÖZER ŞİMŞEK

2018 HEDEFİ, 300 MİLYON TL ÜZERİ

Şimşek, "Türkiye, 32 ülke arasında önemli bir yere sahip. Türkiye'deki sigorta verilerine bakıldığında temmuz sonu itibariyle toplam prim üretimi, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 21,2 artışla 31.967.217.799 TL olarak gerçekleşti. Enflasyondan arındırıldıktan sonra sektörün reel prim üretim artışı ise söz konusu dönemde yüzde 4,6 oldu. 2018 yılı sonu için nominal kâr hedefimiz ise 300 milyon TL'nin üzerinde ve bu hedefin tutacağını öngörüyoruz" diyor.

Panasonic

VİKO, PANASONIC İLE GÜÇ BİRLİĞİ YAPTI

ANAHTAR VE PRİZ SEKTÖRÜNÜN LİDERİ VİKO, 2013 YILINDA PANASONIC İLE ORTAKLIK ANLAŞMASI İMZALAYARAK REKABET AVANTAJI VE SİNERJİ YARATACAK GÜÇ BİRLİĞİ GERÇEKLEŞTİRDİ

Anahtar ve priz sektörünün lider markası Viko, 2013 yılında dünya teknoloji devi Panasonic ile güç ve deneyimlerini birleştirecekleri önemli bir ortaklığa imza attı. Bu ortaklık anlaşması ile her iki kuruluş da sürdürülebilir büyüme stratejilerine paralel olarak yeni rekabet avantajları ve sinerji yaratacak bir güç birliği gerçekleştirdi. Viko, Nisan 2017'de ise Panasonic Eco Solutions Elektrik Sanayi ve Ticaret A.Ş unvanı ile yeniden yapılandı. Panasonic ise bu ortaklıkla Türkiye'nin büyüme potansiyeli ve stratejik konumundan yararlanarak Rusya, Ukrayna, Orta Asya, Orta Doğu, Afrika ve Avrupa pazarlarındaki konumunu güçlendiriyor. Sektöründe Türkiye lideri konumunda yenilikçi ve kaliteli ürünlerini 70'in üzerinde ülkeye ihraç ederek bölgesinde de lider markalar arasında yer alan Viko ise Panasonic Eco Solutions Türkiye adı altında yapılanarak vizyonuna ulaşma yolunda güçlü bir sinerji oluşturdu.

BÖLGEDEKİ BİLİNİRLİĞİNİ ARTIRMAYI ÖNEMSİYOR

YÜZDE 100 AJINOMOTO CO. INC. İŞTİRAKİ OLAN AJINOMOTO TÜRKİYE, GELİŞTİRDİĞİ ÜRÜNLERLE TÜRKİYE'NİN YANI SIRA ÇEVRE ÜLKELERE DE ÜRÜN İHRAÇ EDECEK

1909 yılında kurulan, Japon gıda şirketi Ajinomoto, Türkiye'de de büyüyor. Ajinomoto, 2011 yılında Türkiye'ye gelerek pazarı tanımak için çalışmalarda bulundu. İlk olarak 2013 yılında Kemal Kükrer markasıyla sirke, nar ekşisi gibi sıvı soslar üreten Türkiye'nin köklü firması Kükre Gıda'nın yüzde 50'sini satın aldı. 2017 yılında Yıldız Holding'ten Bizim Mutfak markasını üreten Örgen Gıda'yı satın alıp daha sonra da Kükre Gıda'nın tamamını bünyesine kattı. Böylece Türkiye'deki yatırımı 500 milyon TL'yi geçti. İki farklı marka ile birlikte satın alınan Kükre Gıda ve Örgen Gıda şirketleri, Temmuz 2018 itibariyle Ajinomoto Türkiye çatısı altında birleşti. Organizasyonu tek bir çatı altında toplamanın verdiği güçle Türkiye'de daha da hızlı bir büyüme hedefleyen marka, bu

AJINOMOTO TÜRKİYE CEO'SU SİNAN ALTUN

entegrasyonla birlikte üç şirketin kurumsal işlevlerini pekiştirmeyi amaçlıyor. Ajinomoto Grubu, orijinal bileşenlerinden ve uzmanlığından faydalanarak geliştirdiği yeni ürün gruplarıyla çeşni, sos ve çeşitli gıda ürün portföyünü güçlendirmeyi amaçlıyor. Ajinomoto, bu ürünleri komşu ülkeler ve Orta Doğu'ya ihraç etmeyi ve bölgedeki bilinirliğini artırmayı da önemsiyor.

123 ÜRETİM MERKEZİ VE 34 BİN ÇALIŞAN

Ajinomoto Grubu'nun global cirosu 10 milyar dolar civarında. Dünya çapında 123 üretim tesisi, 35 ülkede ofisi ve toplam 34 bin çalışanı bulunan şirketin ürünleri bugün 130 ülkede satılıyor. Dünyanın 14'üncü büyük gıda markası olan ve cirosunun yaklaşık yarısını Japonya pazarında gerçekleştiren Ajinomoto, 2020 yılında dünyadaki ilk 10 gıda firması arasında yer almayı hedefliyor. Ajinomoto Türkiye CEO'su Sinan Altun, "Türkiye'yi bölgesel yönetim ve üretim üssü haline getirmek için yatırımlar devam ediyor" diyor.

İNCİ GS YUASA

5 YILDA TÜRKİYE'DE 250 MİLYON TL YATIRIM HEDEFLİYOR

2015 YILINDA BİRLEŞEN İNCİ AKÜ VE GS YUASA, BAŞTA GÜNEŞ ENERJİSİ OLMAK ÜZERE YENİLENEBİLİR ENERJİ KAYNAKLARINA, STARTER VE ENDÜSTRİYEL ALANLARDAKİ BEKLENTİLERİNE YÖNELİK FAALİYETLERİNİ SÜRDÜRÜYOR

İnci Akü, 2015 yılında Japon akü şirketi GS Yuasa ile ortaklık imzalayarak başta güneş enerjisi olmak üzere yenilenebilir enerji kaynaklarına, starter ve endüstriyel alanlardaki beklentilere yönelik faaliyetlerini sürdürüyor.

Yuasa markalı akülerin Manisa'daki fabrikada üretildiğini belirten İnci GS Yuasa İcra Kurulu Direktörü Cihan Elbirlik, "İnci Akü, Yuasa, EAS, Hugel, Blizzaro, GS ve İnci Battery markalarımızla sektörümüzün ihracat lideri olmaya devam ederken 4 kıtada, 80'den fazla ülkeye ihracat yapıyoruz. Yurt içinde 80 ana bayi, 200 enerji uzmanı, 3 bin 500 perakende satış noktası ve 300 yetkilendirilmiş servisimizle tüketiciye ulaşıyoruz" diye konuşuyor.

İNCİ GS YUASA İCRA KURULU DİREKTÖRÜ CİHAN ELBİRLİK

İSTİHDAMI YÜZDE 25 ARTIRACAK

Gelişen pazarlar ve fırsatlara göre aksiyon almak için altyapılarını geliştirdiklerini belirten Elbirlik, "2016-2021 yılları arasındaki 5 yıllık sürede, Türkiye'de 250 milyon TL yatırım hedefi belirledik. 2017'de İnci GS Yuasa'nın yenilenen Ar-Ge merkezi ve İnci Battery Teknik Hizmet Merkezi'ni faaliyete geçirdik. Yapım çalışmaları devam eden 120 milyon TL yatırım tutarındaki üçüncü fabrikamızın da 2019'un ilk yarısında tamamlanmasını hedefliyoruz. Yeni fabrikamızla birlikte kapasitemizi 5 milyon adetten 7 milyon adede çıkarmayı ve istihdamı yüzde 25 artırmayı planlıyoruz. Ayrıca elektrikli ya da hibrit araçların piyasaya çıkmasıyla bir süredir yeni nesil aküler gündemde. Bu dönüşümün getirdiği fırsatları yakından takip ediyoruz" yorumunda bulunuyor.

Kocaman

KARADENİZ ALASI, JAPONYA'DA

TÜRKİYE'DE KARADENİZ ALASI BALIĞINI FÜME OLARAK ÜRETEN KOCAMAN BALIKÇILIK, ÖNCEKİ YILLARDA SADECE İÇ PİYASADA TAZE OLARAK SATILAN BU BALIĞI, 92 TESTTEN GEÇER NOT ALARAK JAPONYA'YA SUSHI HAMMADDESİ OLARAK İTHAL EDİYOR

Karadeniz alası yani yerli somon; baraj göllerinde yetişerek 200-400 gram ağırlığa ulaştıktan sonra Karadeniz'deki çiftliklere alınarak Karadeniz'in soğuk sularında yaşam serüvenlerine devam ediyor. Bu balıklar, 3-4 kilogram ağırlığa ulaştıklarında hasat edilerek canlı olarak Kocaman Balıkçılık tesislerine nakledliyor. Dünyanın bu balığı, Karadeniz alası olarak bildiğini belirten Kocaman Balıkçılık Yönetim Kurulu Başkanı Osman Kocaman, bu balığı füme olarak Türkiye'de üreten tek firma olduklarını belirtiyor. Kocaman, balığın en önemli özelliğinin yüzde 100 yerli olması ve Norveç somonuyla benzer olmasının da altını çiziyor. Karadeniz alasının somon balığı ile çok yakın besin değerlerine sahip ve renklerinin de aynı oldu-

ğunu belirten Kocaman, "Karadeniz alası füme ürünü, tadım testlerinde somon füme-den daha lezzetli bulundu. ITQI üstün lezzet ödülünü 3 yıldızla alarak bir anlamda bunu tescil ettirdik. Ayrıca Karadeniz Bölgesi'nde neredeyse kapanmaya giden balık çiftlikleri, Karadeniz alası üretimi ile yeniden canlandı. Satın almalarımız ve balığı işlememizle geçtiğimiz döneme göre 2 katına çıkan bir üretim-satış oranı var" diyor.

BİN TON ÜZERİNDE İHRACAT HEDEFİ

Karadeniz alasının önceki yıllarda sadece iç piyasada satılan bir ürünken Kocaman Balıkçılık'ın yurt dışındaki bağlantılarını kullanması sonucunda 2017 yılında ülke ekonomisine önemli katkı sağlayan bir ürün haline geldiğini aktaran Osman Kocaman, 2017 yılında 600 ton ihracat rakamına ulaştıklarını belirtiyor. 2018 yılında ise bin tonun üzerinde ihracat hedeflediklerini aktaran Osman Kocaman, "Ürün temizlenmiş halde işlenerek ihraç ediliyor. Sushi restoranlarının ana malzemesi olması sebebiyle başta Japonya olmak üzere Uzak Doğu ülkelerine ihracat yapıyoruz" diyor.

YAZAKI

KABLO ÜRETİCİSİ YAZAKI, TÜRKİYE'DE ÜRETİM YAPIYOR

OTOMOTİV SEKTÖRÜNE KABLO ÜRETEN YAZAKI, TÜRKİYE'DEKİ İKİ TESİSİNDE ÜRETİM YAPIYOR. ULUSLARARASI PAZARDAKİ PAYI YÜZDE 24 OLAN ŞİRKET, 38 ÜLKEDE FAALİYET GÖSTERİYOR

Yazaki'nin temelleri, kurucusu Sadami Yazaki`nin 1929`da Japonya'nın ilk kablo donanımını imal etmesiyle atılıyor. Zamanla, Japon ekonomisi ve otomotiv sektörünün gelişmesiyle şirket güçleniyor ve gelişiyor. Özellikle otomotiv sektöründe 38 ülkede 175 üretim ve satış merkezi bulunan Yazaki'nin uluslararası pazardaki payı yüzde 24 oranında. Dünyanın en büyük otomobil kablo donanımı malzeme ve parçaları imalatçısı ve tedarikçisi de olan firma, kablo donanımını oluşturan parçaları da üretiyor. Kuzey ve Güney Amerika, Avrupa, Asya ve Okyanus ülkelerinde faaliyet gösteren Yazaki'nin buralarda üretim ile satış ve geliştirme operasyonları bulunuyor. Yazaki'nin Türkiye'de Bursa ve Mudanya'da da üretim tesisleri faaliyetlerine devam ediyor.

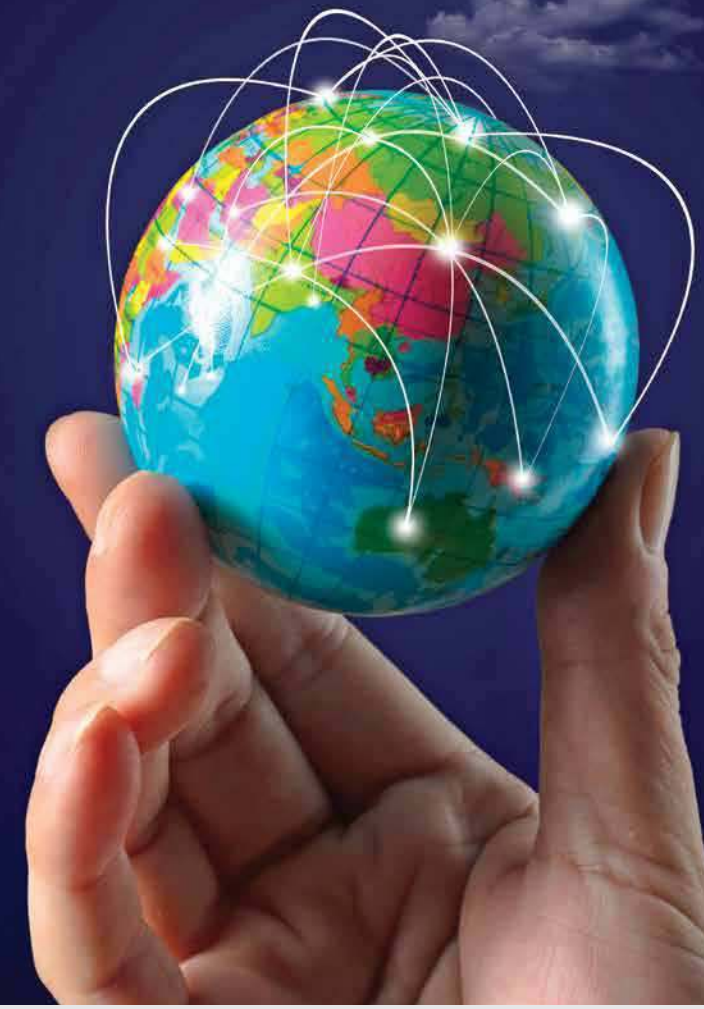
LOJİSTİK SEKTÖRÜ YENİ YATIRIMLARLA BÜYÜYOR

TÜRKİYE'DE DİREKT OLARAK 400 BİN, DOLAYLI OLARAK İSE 1 MİLYON KİŞİYE İSTİHDAM SAĞLAYAN LOJİSTİK SEKTÖRÜNDE, ULUSAL VE ULUSLARARASI ALANDA 2 BİNDEN FAZLA ŞİRKETİN FAALİYET GÖSTERDİĞİ BİLİNİYOR. LOJİSTİK SEKTÖRÜ TÜRKİYE GSYİH'Sİ İÇİNDE YÜZDE 14'LÜK BİR PAYA SAHİP. TÜRKİYE'DE, NAKLİYENİN YÜZDE 92'Sİ KARAYOLLARI İLE GERÇEKLEŞTİRİLİYOR. BU ORAN İLE TÜRKİYE, KARAYOLU TAŞIMACILIĞINDA DÜNYA LİDERİ VE HER GÜN YAKLAŞIK 900 BİN KAMYON YÜK ALIYOR

GSYİH içerisindeki payı yaklaşık yüzde 14 olan Türkiye lojistik sektörünün büyüklüğü, bugün itibariyle 150 milyar TL'yi aşmış durumda. Avrupa'nın en büyük araç filolarından birine sahip olan Türkiye'de TÜİK verilerine göre trafiğe kayıtlı 800 bini aşkın kamyon mevcutken, havayolu uçak filosununsa 550'ye yakın olduğu belirtiliyor. Küresel verileri ışığında taşımaların hacim anlamında yüzde 1'i havayolu ile gerçekleşirken, buna karşın değer anlamında bu hacmin yüzde 40'a tekabül etmesi söz konusu. Bu bağlamda yıl içinde ilk fazı açılan İstanbul Havalimanı ile Türkiye'nin havayolu taşımacılığı alanında önemli bir yük aktarma merkezi olması da bekleniyor.

TÜRKİYE ALTYAPISINI GÜÇLENDİRDİ

Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Mehmet Cahit Turhan, Türkiye'yi son 16 yılda ulaştırma ve haberleşme alanında dünyayla rekabet eden bir ülke haline getirdiklerini belirtiyor. 16 yılda ülkeyi baştan başa yeni yollarla donattıklarını, demir yolu yapımını milli politika haline getirdiklerini, havayolunda yurt içi ve yurt dışında uzakları yakın ettiklerini, haberleşmede köyden kente tüm ülkeyi en yeni teknolojilerle donattıklarını aktaran Turhan, "Ulaşım ve haberleşmeye yapılan yatırımlarla, günü kurtarmak değil, nesilleri yaşatmak amaçlanır. Biz bu düşünceden hareketle, ulaşım altyapımızı güçlendirip dünyayla entegre olmak için bugüne kadar 515 milyar TL'lik yatırım yaptık" diye konuşuyor. Otoyol, bölünmüş yol, köprü ve viyadüklerle doğu-batı aksında 'koridor ülke' olarak tanımlanan Türkiye'yi kuzey-güney hattında da koridor haline getirdiklerini ifade eden Turhan, bu sayede ülkenin üç kıtanın birleştiği, dünyanın en kritik kavşağı konumuna geldiğini dile getiriyor. Tüm bu gelişmeler, Türkiye'nin bölgesinin lojistik üssü konumuna gelmesindeki önemli yatırımlar olarak gösteriliyor.



İSTANBUL HAVALİMANI SEKTÖRÜ DE UÇURACAK

Türkiye'nin bulunduğu stratejik konuma bağlı olarak yerli-yabancı şirketlerin sürekli olarak büyüyen yatırımları ile İstanbul Havalimanı, dünya üzerindeki büyük kargo HUB noktalarından biri haline gelmeyi hedefliyor. İstanbul Havalimanı projesinin, hava kargo taşımacılığının önem kazanmasında Türkiye ekonomisine büyük katkı sağlaması bekleniyor.

reysaş
logistics

www.reysas.com I info@reysas.com

- *Depolama Hizmetleri*
- *Akaryakıt ve Oto Taşımacılığı*
- *Parsiyel Taşımacılık*
- *Karayolu, Demiryolu ve Gemi Taşımacılığı*
- *Forwarding Hizmetleri*

Küçük Çamlıca Mahallesi Erkan Ocaklı Sokak No:13 Üsküdar / İstanbul
Telefon : +90 (216) 564 2000 I Faks : +90 (216) 564 2099

HOROZ LOJİSTİK YURTİÇİ TAŞIMACILIK GRUP BAŞKANI **GÜRKAN GÜRBÜZ**

E-TİCARET YATIRIMLARINA YOĞUNLAŞIYOR

HOROZ LOJİSTİK, TÜRKİYE KAPSAMINDAKİ DAĞITIM AĞI VE İŞLEYİŞ YAPISI İLE RANDEVULU EV TESLİMATLARINI BEKLENTİLERİN ÜZERİNDEKİ BİR PERFORMANSLA GERÇEKLEŞTİRİYOR. ÜRÜNLERİN KATLARA KADAR TAŞINMASI İLE FARK YARATAN ŞİRKET, E-TİCARETTEKİ YATIRIMLARINA İSE FARKLI BOYUTLAR KAZANDIRIYOR

B2B projelerindeki deneyimini B2C ve C2C projelerine de yansıtan Horoz Lojistik, hem mağazadan seçilen hem de e-ticaret sitelerinden satın alınan ürünlere uzman ve deneyimli kadrosu ile lojistik destek veriyor. Lojistik şirketi, Türkiye kapsamındaki dağıtım ağı ve işleyiş yapısı ile randevulu ev teslimatlarını beklentilerin üzerindeki bir performansla gerçekleştiriyor. Bu hizmet kapsamında hem göndericinin bayi satış noktası ve deposundan hem de Horoz Lojistik'in hizmet verdiği lojistik depolardan son kullanıcı adreslerinde sevkiyat yapılabiliyor. Ürünlerin katlara kadar taşınması ile de fark yaratılıyor. Şirket, taşıma ve teslim operasyonlarının doğru kurgulanması, altyapı yatırımları, eğitimli ve donanımlı kadrosunun yakın takibi sayesinde başarıya ulaşan bu proje, uygulamaya geçtiğinden bu yana müşterilerinden yoğun talep görüyor.

SINIRSIZ ÖZEL ÇÖZÜMLER

Hedefine büyümeyi yerleştiren Horoz Lojistik, dönüştürme ve uygulama konularında da farklı çözümler sunuyor. Bu nedenle iş süreçleri çeşitli olan firmalarla daha fazla ilgilenen şirket, katma değer yaratırken problem çözme kabiliyetini ortaya koyabiliyor. Horoz Lojistik Yurtiçi Taşımacılık Grup Başkanı Gürkan Gürbüz, "Bu sayede işe deneyimimizi katarken uzmanlığımız çerçevesinde dizayn ve planlama anlamında katkı sağlayabiliyoruz. Müşterilerimizin ihtiyaç duyduğu tüm lojistik hizmetlerini entegre bir şekilde sunarak sınırsız özel çözümler üretebiliyoruz. Bu anlamda kendimizi, hava, kara, deniz, yurt içi, yurt dışı ve depolama gibi lojistiğin alanında yer almanın ötesinde, bir bütün olarak en fazla faydayı sağlayabilecek şekilde konumlandırmaya çalışıyoruz. Böylece müşterilerimizin 'tek muhatapla' bütün lojistik süreçlerini yürütüyoruz. Bu durum da müşterilerimize ekonomik avantajın yanı sıra operasyonel bakımdan da büyük fayda sağlıyor" diyor.

E-TİCARETE YATIRIM

Horoz Lojistik, 2019 yılında e-ticaretteki yatırımlarını dijitalleşme, mobilya taşımalarına yönelik nitelikli ve katma değerli taşıma, e-ticarete yönelik küçük koli taşımalarının yaygınlaştırılması, bölgeler arası taşıma frekanslarının artırılması ve pazaryeri 'Market Place' operasyonlarının yaygınlaştırılması gibi beş konuda yoğunlaştırıyor. Dijitalleşmede tüketicilere saatli teslimat yapılmasını sağlayacak tüketicinin de teslimatını şeffaf ve anlık takip edebileceği IT altyapısının önemli bölümünü tamamlayan Horoz Lojistik, bu uygulamayı da kısmen kullanıyor. Mobilya taşımalarına yönelik nitelikli ve katma değerli taşıma için az elleçleme gerektirecek özel taşıma yöntemlerinin gelişmesini sağlayan şirket, Türkiye'yi kapsayacak kurulum hizmet organizasyonunun tamamlanması üzerine çalışıyor. Diğer yandan e-ticarete yönelik küçük koli taşımacılığında, saatli teslimatla tüketicinin zamanını verimli kullanabilmesinin önünü açacak uygulamalar kullanıyor. Özellikle tekstil ve ayakkabı sektörünün ihtiyacına yanıt vereceği düşünülen müşteriye yakın lokasyonlarda dene-al hizmet projeleri de hayata geçirecek. Farklı coğrafyalarda ticaret yapan firmalara alternatif sağlarken iade süreçlerini hızlandırmak için şehirlerarası efektif taşıma modellerinin kurulumunu tamamlayacak olan Horoz Lojistik, böylece bölgeler arası taşıma frekanslarını artıracak. E-ticaretin en önemli bileşenlerinden olan ve her geçen gün gelişen pazaryeri 'Market Place' organizasyonunu halihazırda devam eden 15 ilden 81 ile çıkartmayı hedefliyor.

HOROZ LOJİSTİK

e-Ticaretin Lojistik Yüzü

Büyük ürün teslimlerinizde
% 100 müşteri memnuniyetiyle ilerliyor,
tüm süreci tek elden yöneterek maliyet
avantajıyla size katkı sağlıyoruz.

- **Eve teslim ve kata çıkarma**
- **Stok görünürlüğü ve takibi**
- **İade ve değişim operasyonlarının etkin yönetimi**

www.**horoz**.com.tr

REYSAŞ YATIRIMLARIYLA FARK YARATIYOR

1990 YILINDA ARAÇ TAŞIMACILIĞI İLE BAŞLADIĞI LOJİSTİK SEKTÖRÜNDE KISA ZAMANDA BÜYÜYÜP ARAÇ TAŞIMACILIĞINDAN OTEL İŞLETMECİLİĞİNE, TAŞIT MUAYENE İSTASYONU İŞLETMECİLİĞİNDEN VE DEPOLAMA HİZMETLERİNE KADAR EK SERVİSLERİYLE VERMEYE BAŞLAYAN REYSAŞ, BUGÜN TÜRKİYE'DE İMZA ATTIĞI İLKLERLE ADINDAN BAHSETTİRİYOR. REYSAŞ YATIRIM HOLDİNG YÖNETİM KURULU BAŞKAN YARDIMCISI EGEMEN DÖVEN, YURT İÇİ VE YURT DIŞI YATIRIMLARINA DEVAM EDECEKLERİNİN ALTINI ÇİZİYOR

REYSAŞ YATIRIM HOLDİNG YÖNETİM KURULU BAŞKAN YARDIMCISI **EGEMEN DÖVEN**

Lojistik sektörünün en önemli oyuncularından olan Reysaş, bugün yaklaşık 600 adet öz mal tır ve ihtiyaç olduğunda piyasadan kiralık tır ile operasyon yürüten, kendisine ait 2'si aktif 7 demiryolu istasyonu, bin vagon, bin tren konteyneri, 38 depo, yaklaşık 2 milyon metrekareye yakın depolama binasını bünyesinde bulunduruyor. Şirket ayrıca, 19 TUV Türk Muayene istasyonları işletmesi, 600 adet istif makinası, GES tesisleri, Türkiye'nin en büyük endüstriyel yem bitki alanları, besi üretim çiftliği ve iki adet Hilton Oteli'ne sahip büyük bir yatırım ve organizasyon şirketi olmasıyla da büyük bir ekosisteme yön veriyor.

"İLKLERİN ŞİRKETİYİZ"

Reysaş Lojistik olarak 2006'da BİST'te işlem görmeye başlayarak Türkiye'deki ilk ve tek halka açık lojistik firması unvanını alan şirket konumunda olduklarını

"TREN, ENERJİ, DEPO VE LOJİSTİĞE LİMİTSİZ PARA YATIRIYORUZ. BU İŞTEN KAZANDIĞIMIZI BU İŞE HARCIYORUZ. PROJE LOJİSTİĞİ YAPAN BİR ŞİRKET OLMAMIZ NEDENİ İLE HER ZAMAN PROJE BÜYÜKLÜĞÜNE GÖRE YAPILAN YATIRIMLARIMIZ DEĞİŞEBİLİYOR. TÜM TÜRKİYE'DE DEPO, TREN, TARIM-HAYVANCILIK, İSTİF MAKİNALARI VE LOJİSTİK YATIRIMLARIMIZ; YURT DIŞINDA İSE İNGİLTERE, BELÇİKA, HOLLANDA, AVUSTURYA, MACARİSTAN VE POLONYA'DA TREN YATIRIMLARIMIZ DEVAM EDİYOR"

söyleyen Reysaş Yatırım Holding Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Egemen Döven, depo çatısında güneş panelleri ile elektrik üretimi yapan, Türkiye'de çatı üzerinde kurulmuş ilk ve en büyük GES tesisini hizmete alan firma olduklarını ifade ediyor. "Tehlikeli madde taşımacılığında kullanılan Türkiye'de ilk ADR'li araçları alan firmalardanız. 2018 yılında da SOCAR Türkiye LNG'nin kontrol ortağı olduk. Kendi bünyesinde eğitim kuruluşu oluşturan, operasyonel HSE-Q (Sağlık-Emniyet-Çevre-Kalite) standartları oluşturup bunları uygulayan ilk şirketlerdeniz" diyen Döven, demiryolu taşımacılığında kendine ait istasyonlar, vagonlar, üst yapılar ve elleçme makinaları ile hizmet veren bir firma olduklarını hatırlatıyor. Reysaş ayrıca, Türkiye'de ilk özmal sarnıçlı vagonlar ile akaryakıt taşıması yapan, hatta bunun taşıma lisansını alan ilk şirket olmasıyla da alanında fark yaratıyor.

HER SEKTÖRE HİZMET VEREBİLİYOR

Döven, Reysaş olarak mevcut depoları ve yeni yatırımlarının son teknolojik altyapı desteği ile her sektörden her ürüne hizmet verebilecek kapasitede tasarlandığını dile getiriyor. "Akıllı bina yapısını, kendi yazılım firmamızın şirket ve müşteri bazında özelleştirerek hazırladığı depo içi takip ve ürün yönetimi sistemleri ile birleştiriyor ve müşteriye özel çözümler üreterek depo yönetimi hizmeti sunuyoruz. Bu alanda müşteri depolama ihtiyaçlarının analizinden sonra en verimli biçimde operasyon organizasyonu yapılıyor" diyen Döven, projeye özel depo ve depo yönetimi oluşturma alternatifleriyle müşteriye çeşitli olanaklar sunabildiklerini söylüyor. Reysaş, sunduğu depolama hizmetlerinde operasyon için gerekli olan forklift, reachtruck, stacker, orderpicker ve elektrikli transpaletlerin yanı sıra barkod ve RF (akıllı elle toplama cihazı) sistemleri, bilgisayar kontrollü uygulamalar ve en son teknolojik yenilikleri de son tahlilde kullanıyor.

QEP AKREDİTASYON AĞINI GENİŞLETİYOR

Turkish Cargo, Helsinki, Taipei, Viyana, Kuveyt, Maastricht, Buenos Aires, Sao Paulo, Tokyo, Madrid, Kahire, Roma, Düsseldorf, Budapeşte, San Francisco ve Şikago dahil olmak üzere 15 yeni destinasyon için QEP akreditasyonu aldı. İlaç koruyucu teknolojik çözümler üreten Envirotainer firmasından onaylı destinasyon sayısını 38'e çıkaran şirket, envirotainer konteynerlerini ve soğuk zincir sevkiyatlarını idare etme konusundaki başarısını ve güvenilirliğini bir kez daha ortaya koydu. 2016'da İstanbul Hub'da, IATA (CEIV) Center of Excellence for Independant Validators (hava kargo ilaç taşımacılığı soğuk zincirinde mükemmelliği yakalama) ödülüne layık görülen başarılı hava kargo markası daha önce Basel, Paris, Londra, Milan, Berlin, Zürih, Dubai, Hong Kong, Şangay, Singapur, New York, Miami, Toronto ve Johannesburg gibi havacılık pazarının önemli istasyonları için QEP akreditasyon onayı almıştı. İlaç ve medikal malzeme içerikli gönderiler için oluşturduğu özel ürünleriyle hareket eden ve geniş uçuş ağıyla dünyada 300'den fazla destinasyona hava kargo hizmeti sağlayan Turkish Cargo, 2015 yılından beri kullandığı Envirotainer konteynerlerinin sevkiyat kalitesini, dünyanın en büyük ilaç şirketleriyle buluşturuyor.

SEKTÖR LİDERİ U.N. RO-RO, 2019'A İDDİALI HEDEFLERLE GİRİYOR

U.N. Ro-Ro, Uluslararası Logitrans Transport Lojistik Fuarı'nın ikinci günü, WOW Hotel & Konferans Merkezi'nde gerçekleşen gala yemeğine ev sahipliği yaptı. U.N. Ro-Ro, Türkiye'nin önde gelen uluslararası nakliye firmaları, kamu kurum ve kuruluşlarının yöneticilerini gemi boy uzatma işlemini gerçekleştiren Gemak Grup sponsorluğunda ağırladı. DFDS Denizcilik Bölüm Başkanı Peder Gellert Pedersen, açılış konuşmasında; "Bildiğiniz üzere 5 ay önce 12 modern ro-ro gemisi ile Akdeniz'de 7 ro-ro hattını işleten U.N. Ro-Ro'yu 1 milyar Euro'ya kendi bünyemize kattık ve DFDS'nin halihazırdaki 39 gemisine U.N. Ro-Ro filosunu da ekleyerek mevcutta işlettiğimiz 22 liman bağlantımızla birleştirdik. Şirket satın alması sonrasında yoğun bir entegrasyon sürecine girdik. Ağustos ayı itibariyle Türk Lirası'nda yaşanan kur hareketliliği sebebiyle U.N. Ro-Ro ile lojistik endüstrisini güçlü kılmak adına bir tahsilat planı oluşturduk. Bu müşterilerimizin alışık olduğu bir plan değil fakat bunu uygularken göstermiş olduğunuz anlayışa müteşekkirim. Bizim için yeni olan bu coğrafyada DFDS'i benimsediğiniz ve nezaketle karşıladığınız için ayrıca teşekkür ederim. Ağustos ayından sonra Türkiye'de ihracat yönünde güçlü bir büyüme görüldü. Türkiye ekonomisinin Avrupa'ya giden yolu ihracattan geçiyor. DFDS olarak Türk ihracatçısının her zaman yanındayız ve yanında olmaya da devam edeceğiz" diye konuştu.

ACTILITY VE WAKEO İLE TAKİP EDİYOR

Tedarik zinciri hizmetlerinin global sağlayıcısı ve otomobil lojistiğinde Avrupa lideri GEFCO Grubu, motosiklet portatif kasalarını izlemek ve takip çözümü geliştirmek için Actility ve Wakeo firmalarıyla bir ortaklık başlattı. Bu ortaklık, GEFCO'nun Avrupa'daki postatif kasa yönetimi süreçlerinde inovatif ve özel çözümler geliştirerek otomotiv lojistiğindeki konumunu güçlendiriyor ve müşterilere sunduğu katma değeri gösteriyor.

Yapılan iş birliği kapsamında fabrikadan çıkan motosikletler, satıcıların tesislerine portatif kasalar üzerinde taşınıyor. Bu kasaların eksikliği, genellikle ekstra masraf ve üretim yönetiminde sorun yaratıyor. Kasaların izlemesi kolay değil. Bu sebeple de bazen kaybolabiliyor veya çalınabiliyor. Bu da imalatçıların kasa tedariklerinin küçülmesine ve teslimatta gecikmelere sebep olabiliyor. GEFCO, önde gelen LoRaWAN (Uzun menzilli ve geniş alanlı ağ protokolü) çözümlerinde bir dünya markası olan Actility ve gerçek zamanlı görünürlük platformu Wakeo ile iş birliği yaparak, Avrupa'daki portatif kasa yönetim süreçlerini kolaylaştırmak ve operasyonel sorunları çözmek için özel bir çözüm geliştirdi.

ŞEHRİN KALBİNDE DİNAMİK BİR TOPLANTI MERKEZİ

120 YILLIK OSMANLI HARİCİYE KONAĞI İLE 82 YILLIK TARİHİ PARK OTEL'İN YERİNDE KONUMLANAN CVK HOTELS & RESORT BÜNYESİNDEKİ CVK PARK BOSPHORUS HOTEL, TARİHTEN ALDIĞI KÜLTÜREL MİRASI İLE MİSAFİRPERVERLİK MİSYONUNU ÜSTLENEREK KONUKLARINI AĞIRLIYOR

CVK Park Bosphorus Hotel İstanbul, iş dünyasının nabzının tutulduğu 'Kongre Vadisi'ne yakınlığı ile size şehrin merkezinde etkin bir toplantı imkanı sunuyor. CVK Park Bosphorus Hotel İstanbul, şehrin merkezindeki konumu, tam donanımlı toplantı salonları ve Tarihi Park Otel'in mirasını yaşattığı üstün misafirperverlik anlayışı ile kongre ve toplantıların vazgeçilmez adresi olmaya devam ediyor.

Yüksek teknoloji ile donatılmış alternatifli toplantı salonları ve 805 metrekare genişliğe, 6 metre tavan yüksekliğine sahip İstanbul balo salonu sahip olduğu ferah fuaye alanı ve bu alana özel erişim imkanı sağlayan sokağı ile öne çıkıyor.
CVK Park Bosphorus Hotel İstanbul'un alternatifli toplantı salonlarında 2018 sonuna kadar gerçekleştirilecek olan tüm kurumsal toplantılarda da 20 bin bonus mil'e kadar kazanma fırsatı sunuluyor.

İşNet Kesintisiz Veri İletimi Desteğiyle Lider Petrol Ofisi'nin Gücüne Güç Katıyor

Türkiye akaryakıt, madeni yağlar ve kimyasallar pazarlarının lideri Petrol Ofisi, yakıt temininden müşteriye dağıtımına kadar uçtan uca veri iletişimini İşNet'in profesyonel ekibiyle kesintisiz ve güvenli bir şekilde yürütüyor.

Petrol Ofisi 77 yıllık geçmişiyle, bugün Türkiye'nin lider akaryakıt dağıtım şirketidir. 81 ilin tamamını kapsayan 1.700'ü aşkın yakıt istasyonuyla Petrol Ofisi, ülke çapında hizmet veren en yaygın perakende satış ağına sahip akaryakıt dağıtım şirketi kimliğini taşıyor.

Memleketin en uç noktalarına kadar hizmet götürmeyi ilke edinen Petrol Ofisi, aynı zamanda 1 madeni yağ fabrikası, 9 akaryakıt, 3 LPG dolum terminali, 20 havaalanı ikmal ünitesi ve yaklaşık 1 milyon metreküp depolama kapasitesiyle Türkiye'nin en büyük üçüncü özel sektör şirketi konumunda bulunuyor. Petrol Ofisi; benzin, motorin, LPG, madeni yağ, jet yakıtı, fuel oil, gaz yağı gibi yakıtların kendi terminallerine teminini ve oradan da tüm Petrol Ofisi istasyonlarına dağıtımını zamanında, uluslararası standartlara ve yasal mevzuata uygun olarak, güvenli bir şekilde gerçekleştiriyor.

Mevzuatlara uygun veri iletimi

Müşterilerine ileri teknoloji kullanarak hizmet vermeyi öncelik olarak benimseyen Petrol Ofisi, teknoloji iş ortağı olarak İşNet'i seçti. Petrol Ofisi böylelikle uçtan uca yüksek veri iletimini sağlamış oluyor.

Yasal mevzuat gereği, istasyonlara dağıtılan ve satışı yapılan tüm akaryakıt bilgilerinin iletiminin her yarım saatte bir ve günde 48 kez EPDK'ya raporlanması gerekiyor. Veri iletimindeki herhangi bir gecikmenin kritik cezai yükümlülükleri bulunuyor. Bu nedenle İşNet'in sunduğu kesintisiz veri iletimi hizmeti büyük önem taşıyor.

2004 yılında başlayan Petrol Ofisi- İşNet iş birliği, bugün yeni teknolojilerle ve kurumun büyüme hedefleriyle paralel gelişerek devam ediyor.

Bugün, Petrol Ofisi'nin 1.700'ü aşkın istasyonu, uydu ve karasal hatlar üzerinden yedekli bir altyapıyla kesintisiz çalışıyor. Otomasyon sistemi içinde yakıt tanıma, mobil ödeme sistemleri gibi uygulamalar yer alıyor. Tüm istasyonlardan gelen veriler, kapalı devre ile Petrol Ofisi merkez sunucularına iletilerek buradan da EPDK' ya raporlanıyor.

Ayrıca Petrol Ofisi istasyonlarının kamera görüntüleri anlık olarak Petrol Ofisi merkezine iletiliyor.

Petrol Ofisi merkez ve terminallerinde bulunan donanımların bakım ve işletimi de İşNet tarafından sağlanıyor.

Profesyonel ve yaygın servis ağıyla hızlı hizmet

Petrol Ofisi'nin veri iletiminde İşNet'i tercih etmesi, kritik ve önemli parametrelere dayanıyor. İşNet'in Türkiye çapında yaygın servis ağı ve bölgelerde hazır cihaz stoğu sayesinde yeni kurulum taleplerinin çoğu zaman aynı gün içinde karşılanması, detaylı raporlama hizmeti, 7/24 tüm Petrol Ofisi istasyon trafiğini izleme ve erken müdahale hizmeti sunması ve Petrol Ofisi'nin 1.700'ü aşkın istasyonunda çalışan ve sürekli güncel olması gereken projelerinin iletişim altyapısını başarı ile sunması özelliklerini sıralayabiliriz.

İşNet'in hem karasal, hem de uydu altyapısı ile hizmet sağlamasının sonucunda coğrafi kısıtlardan bağımsız bir erişim imkânı sunması, tıpkı Petrol Ofisi gibi 81 ilde hizmet noktasının olması ve ayrıca EPDK mevzuatına uygun tüm hizmet süreçlerini yerine getirmesi Petrol Ofisi'nin kendi sektöründe liderliğini sürdürmesine katkı sağlıyor.

Advertorial

FATİNOĞLU HOLDİNG YÖNETİM KURULU BAŞKAN VEKİLİ **ALİ FATİNOĞLU**

"DÖVİZ SALDIRILARINI MİLLİLEŞME HAMLESİYLE AŞACAĞIZ"

FATİNOĞLU HOLDİNG YÖNETİM KURULU BAŞKAN VEKİLİ ALİ FATİNOĞLU: "2019'DAN İTİBAREN TÜM ÜRÜN GRUPLARIMIZI BİRLEŞİK KRALLIK PAZARINA SUNACAĞIZ. KUZEY AFRİKA'YA CEZAYİR ÜZERİNDEN AÇILMAYI VE İHRACAT ROTAMIZA CEZAYİR'İ DE EKLEMEYİ PLANLIYORUZ. HÜKÜMETİMİZİN AFRİKA AÇILIM VİZYONU BİZE KITADA GENİŞ HAREKET ALANI SAĞLAYACAK"

Türkiye ekonomisine yönelik döviz ayarlı saldırı, hükümetin aldığın kritik önlemlerle bertaraf edilirken milli duruş sergileyen Türk sanayicileri de bu mücadelede ön cephede yer alıyor. Yatırımlarını durdurmak yerine daha da fazla üreterek ekonomiye dinamizm kazandıran sanayiciler önümüzdeki süreçten umutlu. Ülkesine güvenen ve bu süreçte yerli ağırlıklı üretimle daha da büyümeyi hedefleyen markalardan biri de Sanica. 30 yılı aşkın süredir banyo, ısı, alt yapı, boru ve cam ürünlerinde bünyesinde 7 ayrı şirketi barındıran, 78 ülkeye ihracat yapan Sanica'nın yönetim kurulu başkan vekili Ali Fatinoğlu ile ekonomik saldırıya karşı aldıkları önlemleri ve 2019 hedeflerini konuştuk.

▸ 2018 yılı şirketiniz açısından nasıl geçiyor? Kur artışına karşı ne tür önlemler aldınız?

Türk sanayisi geçmişten gelen deneyimleri ve üretkenliği ile bu tür yapay saldırılarla yıkılmayacak dinamiklere sahip. Batıdan farkımız, krizlerle çalışkanlığımızla başa çıkabilmemiz. Hammaddemizi ithal etsek de ürünlerimizi ihraç ediyoruz. Bunu sadece Türk sanayici yapıyor. Buna dünyada örnek yok. Dövizin yükselmesi ile gelen krizlerde artık daha tecrübeliyiz.

▸ Yıl sonunda 2017'ye oranla ne kadarlık bir büyüme hedefliyorsunuz?

Şu anda 7 şirketimiz mevcut. Bunlardan en büyüğü olan Sanica Isı A.Ş., KDV hariç 328 milyon TL ciro ile İSO ilk 500'de, 485. sırada yer alıyor. İhracatta ise aksine bu yıl artış oldu. 30 milyon doların üzerinde bir ihracat yapacağımızı öngörüyoruz. Sanica olarak yaşanan döviz artışı sonrası Ağustos ayı itibarı ile yurt içindeki satışlarımızda tedbir amaçlı banka teminat mektubu talebimiz oldu. Bu da satışları istemesek de yurt içinde azalttı. İhracatta ise aksine bu yıl artış oldu.

▸ İhracat alanında stratejilerinizi revize ettiniz mi?

Sanayici olarak bizler döviz artışıyla birlikte ihracata yöneldik. Artan ihracat ve ithalatın yavaşlamasıyla durumu kurtardık. Bunda da en önemli adım, ürünlerimizde kullandığımız parçaları ithal etmek yerine yerli üretime yönelmemizden geçiyor. Kurduğumuz Ar-Ge laboratuvarımızla kombi üretiminde ithal ettiğimiz birçok parçayı yerli hale getirdik. Dünya oyuncusu olmanız, dünya piyasalarında kendinizi kabul ettirmenizi gerektirir. Biz Bolivya'da Şili'de ve Avusturalya'da da varız. Öyle olursanız ayakta kalırsınız.

▸ Global arenaya yönelik 2019 hedeflerinizi öğrenebilir miyiz?

78 ülkeye ihracat yapıyoruz. Banyo grubunda dünyada 5'inci, panel radyatörde ilk üçte, plastik boruda ise ilk 10 içindeyiz. Tüm fabrikalarımızda üretimler, robot teknolojisi ile yapılıyor. Manisa Akhisar'daki 34 bin metrekarelik fabrikada 7 farklı modelde üretilen kombileri Azerbaycan, Gürcistan, İran ve Macaristan'a ihraç ediyoruz. Kombilerin tamamen yerli üretim olması için Ar-Ge çalışmaları başlattık. Birleşik Krallık'ta 40 bin metrekare kapalı alanla dev bir ihracat üssü kurduk. Londra'ya 1 saat mesafedeki Sudbury şehrindeki Sanica Building Material ltd. Türkiye'de üretilen kombi ile radyatörleri İngiltere ve İrlanda'daki 500 bayiden tüm adaya pazarlıyoruz. Sadece kendi duşa kabinlerimizin camlarını üretmek için kurduğumuz tesiste gelen talep üzerine aydınlatma sektörü ve beyaz eşya sektörüne de ürün imal edeceğiz. Banyo grubunda küvet malzemesinde tamamen yerli olan 'stone' denen bir ürün ilk kez pazara sunacağız.

Etkin tahsilat çözümleri Global Bilgi'de!

Erken dönemden geç döneme kadar tüm gecikmeli alacakların tahsilat sürecini yüksek performans ile yönetiyor ve müşteri bağlılığı yaratıyoruz.

0(216) 633 11 11

globalbilgi.com.tr

global bilgi

TurkcellGlobalBilgi
turkcellglobalbilgi
turkcellglobalbilgi
GlobalBilgi

ESTETİK ALANINDA BÜTÜNSEL HİZMETLER

ESTETİK ALANINDA YENİLİKÇİ TEDAVİLER UYGULAYAN ETHICA SAĞLIK GRUBU, BÜTÜNSEL SAĞLIK HİZMETLERİYLE TASARLANAN WELLNESS FELSEFESİ İLE MİSAFİRLERİNİN YAŞAM KALİTESİNİ ARTIRMAK İÇİN DESTEKLEYİCİ BİR ROL DE ÜSTLENİYOR

İstanbul'da biri genel, üçü estetik alanında dört hastaneye sahip olan Ethica Sağlık Grubu, yenilikçi teknolojilerle tedaviler uyguluyor. Bugüne kadar mühendislik ve inşaat alanlarına da yatırım yapan Ethica Sağlık Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Murat Akdoğan, sağlık merkezlerinden elde edilen gelirlerin ise Murat Akdoğan Eğitim Sağlık Kültür ve Sosyal Dayanışma Vakfı'nın sosyal sorumluluk projesi kapsamında, Sosyal Hizmetler ve Çocuk Esirgeme Kurumu'nun himayesinde meslek edinmelerini sağlamak için harcandığını belirtiyor.

BÜTÜNSEL SAĞLIK İÇİN

Kısa sürede yurt dışına açılarak Avrupa'da da estetik hastaneleri kurmayı hedefleyen marka, yenilikçi ve bütünsel sağlık hizmetleriyle tasarlanan wellness felsefesi ile misafirlerinin yaşam kalitesini artırmak için destekleyici bir rol de üstlenecek. Avrupa ve Uzak Doğu konseptlerinin bir arada sunulduğu ve dünyanın ilk 5 wellness merkezi olma kararlılığında olduklarını ifade eden Akdoğan, "Bu yıl wellness bilgi paylaşımına yönelik etkinlikler düzenleyeceğiz. Sağlık merkezi olarak Avrupa'nın zirvesindeki merkez olma iddiasıyla önümüzdeki günlerde wellness merkezlerini hizmete sunacağız. LUX* Bodrum Resort&Residences'ın içerisinde de wellness hizmetimiz olacak" diye anlatıyor. Sağlık turizmine de önem veren Dr. Murat Akdoğan, lisanssız saç ekim merkezlerine de dikkat çekerken "Yasal ve doğru işler yapan klinikler, yasa dışı saç ekimi merkezleri tarafından yok edilme tehdidi altında. Lisanssız saç ekimi yapan işletmelere yabancı hasta bulunarak, bu turistlerin sağlıkları tehlikeye atılıyor" diyor. Saç ekiminde yenilikçi yöntemler uygulayan Estethica, saç, bıyık, sakal ve kaş ekimi gerçekleştirirken Safir Perkutan Tekniği'ni (iğneli) kullanıyor.

KARİYER ESTETİĞİNDE KAS ESTETİĞİ

Son yıllarda erkeklerin de estetik işlemler uyguladığını anlatan Dr. Murat Akdoğan, "Rekabet ortamının arttığı iş hayatında; iyi bir kariyer sahibi olmak, kendini daha iyi hissetmek ve özgüveni yükseltmek için estetik operasyon geçiren erkeklerin sayısı hızla artıyor. Kariyer estetiği işte bu noktada hayatımıza giriyor. Güzel kişilerin daha kolay yükseldiği ve daha çok para kazandığı yönündeki inanç gün geçtikçe yaygınlaşıyor. İş ilanlarında en çok prezantabl özelliklerin altının çizildiğini görüyoruz. İlk görüşmesinde daha etkili olmak ve rakiplerini geride bırakmak isteyen kişilerin dış görünüme daha fazla önem vermesi gerekiyor. Bu kapsamda erkek misafirlerimize sıklıkla uyguladığımız operasyonlardan biri kas estetiği. Estethica'da kas estetiği; sağlıklı, dinamik, fit, atletik ve kaslı bir vücut görünümü ile kişiye özel beden tasarımı olarak değerlendiriliyor. Vücuda dışarıdan herhangi bir malzemenin veya implantın uygulanmadığı kas estetiği operasyonu; vücutta var olan kasların daha belirgin hale gelmesini sağlayarak fit ve kaslı bir beden görünümü oluşturur. Erkeklerin tercih ettiği diğer uygulamalar ise dolgu enjeksiyonları, botoks ve saç işlemleri oluyor" diye anlatıyor.

ETHICA SAĞLIK GRUBU YÖNETİM KURULU BAŞKANI **MURAT AKDOĞAN**

fikirmedya

YENİ NESİL YATIRIM, BİTCİ.COM İLE TANIŞIN!

- İşlem Raporları ve Analizleri
- Potansiyel Kazanç Grafikleri
- Kar - Zarar Tabloları
- Şeffaf İşleyiş Yapısı
- Etkin Arayüz
- 7 / 24 Açık Sistem
- Yüksek Güvenlikli Kullanıcı Hesabı
- Minimum Komisyon Maksimum Hız

www.bitci.com

bitcicom

Bitci.COM

ÇALIŞANLARINI ODAĞINA ALAN BİR ŞİRKET: ÇETMEN MOBİLYA

2017-2018 DÖNEMİNDE 32 YENİ MOBİLYA MAĞAZASI AÇAN VE TOPLAM MAĞAZA SAYISINI 52'YE YÜKSELTEN ÇETMEN MOBİLYA, 56 YILLIK KÖKLÜ BİR GELENEĞE SAHİP... GİRİŞİMCİ BİR AİLENİN EMEKLERİYLE KURULAN ŞİRKET, BİR YANDAN BU GELENEĞİ VE KÜLTÜRÜ SÜRDÜRÜRKEN BİR YANDAN DA YENİ NESİL, GELİŞİM ODAKLI BİR BÜYÜME STRATEJİSİ BENİMSİYOR. 2019 YILINDA ÇALIŞAN SAYISINI BİN 700'E ÇIKARMAYI HEDEFLEYEN ÇETMEN MOBİLYA'NIN İNSAN KAYNAKLARI DİREKTÖRÜ SERAP HAZNEDAROĞLU'YLA ŞİRKETİN İNSAN KAYNAKLARI SÜREÇLERİNİ KONUŞTUK

Çalışanların fikirlerini özgürce paylaşabildiği, kendilerini değerli hissettikleri ve birbirlerinden beslenebildikleri bir ortam yaratmak Çetmen Mobilya'nın en önem verdiği konuların başında geliyor. Bir araya geldiğimiz Çetmen Mobilya İnsan Kaynakları Direktörü Serap Haznedaroğlu: "Yöneticisi, çalışanı, tedarikçisi ve müşterisiyle büyük bir aile olan şirketimiz, her düzeyde takım çalışmasıyla faaliyetlerini yürütüyor" diyor.

▸ Çetmen Mobilya insan kaynakları nasıl bir yapıya sahip?

Odağına insanı alarak gelişimine yön veren Çetmen Mobilya'nın insan kaynakları departmanı da bu anlayış ile büyüyor ve gelişiyor. Ailemize katılan her bir üyemizin kariyer serüveninde, görüşme sürecinden başlayarak onlara eşlik eden ve destek veren bir kadromuz var. Uzmanlarımız, çalışanlarımıza 360 derece danışmanlık sunuyor.

"ONLINE EĞİTİMLER BAŞLATACAĞIZ"

▸ Çalışanların performansını artırmak adına neler yapılıyor? Çalışanlara ne gibi ek olanaklar sunuluyor?

Bu kapsamda, mağaza çalışanlarımıza özel olarak satış danışmanı eğitim programını yürütüyoruz. Yenilikçi bir bakış açısıyla hizmet, iletişim ve satış alanlarına odaklandığımız programdan, 2017-2018 yılları arasında 350 çalışanımız yararlandı. Bununla birlikte tüm şirket çalışanlarının kişisel ve iş süreçlerindeki gelişimlerine katkı sağlamak üzere online eğitimler başlatacağız. Aynı zamanda mağaza müdürlerimizin ekiplerine çok daha iyi bir şekilde rehberlik edebilmesi için gelişim odaklı eğitimler sunuyoruz. Performans yönetimi, iş ve insan yönetimi gibi kritik alanlara yönelik, yetkinlik artırıcı bu programı 53 mağaza müdürü tamamladı. Eğitimlerde üst düzey yönetici pozisyonlarında yönetsel ve gelişimsel yetkinliklerin artırılmasına fayda sağlamak adına koçluk, mentorluk, performans koçluğu ve geribildirim eğitimlerine öncelik verildi.

▸ Çetmen Mobilya olarak çalışanlarınızın işe bağlılığını artırmak için herhangi bir çalışmanız var mı?

Sürekli büyüyen bir yapı içerisinde yer almak, çalışanlarımızın da sürekli gelişmelerine ve yeteneklerini yeni deneyimlerle güçlendirmelerine olanak sağlıyor. Bu da motivasyonlarına ve işe bağlılıklarına doğrudan etki ediyor. Ayrıca çalışanlarımızın motivasyonunu artırmak ve takım ruhunu güçlendirmek için spor yapmalarını teşvik ediyoruz. Kurumsal olarak, kurumlar arası futbol turnuvası Business Cup gibi platformlarda yer alarak çalışanlarımıza bu konuda destek sunuyoruz.

"BİR YILDA 721 KİŞİYE İŞ OLANAĞI SAĞLADIK"

▸ Türkiye genelinde kaç çalışanınız var? Kadın-erkek çalışan yüzdesi nedir?

Son bir yılda 721 kişiye iş olanağı sağladık ve çalışan sayımızı yüzde 100'den fazla artırarak bin 300'e ulaştırdık. Çalışanlarımızın yüzde 25'ini kadınların oluşturduğu şirketimizin yönetici kadrosunda ise kadınlar yüzde 39'luk güçlü bir oranla varlık gösteriyor. Genel Müdürümüz Merve Çetmen'in liderliğinde daha fazla kadının fırsat eşitliğine dayalı bir ortamda çalışması için gayret gösteriyoruz. Kadınların çalışma hayatındaki gücüne inanıyor ve eşitlik odaklı bir yaklaşımla istihdamımızı büyütüyoruz.

▸ 2019 yılında kaç kişiyi istihdam etme hedefiniz var?

Çalışan sayımızı 2019 yılında yaklaşık olarak, bin 700'e çıkarmayı planlıyoruz. Yarattığımız istihdamı da insan kaynakları çalışmaları ile güçlendirmeye devam edeceğiz.

ÇETMEN MOBİLYA İNSAN KAYNAKLARI DİREKTÖRÜ **SERAP HAZNEDAROĞLU**

İSTİNYE PARK AVM / No: R419 Maslak / İstanbul **T:** 0212 345 59 89
ZORLU CENTER AVM / Büyükdere Cad. Koru Sk. No:2 Zincirlikuyu / İstanbul **T:** 0212 353 62 53
AKASYA AVM / Acıbadem Mah, Çeçen Sk Akasya AVM, 34660 Üsküdar / İstanbul **T:** 0216 515 44 11
www.varioshoes.com

VARIO

YERLİ ÜRETİMİN GÜCÜ

HİZMET AĞINDA BULUNAN GÜÇLÜ REFERANSLARI VE AVRUPA İLE ASYA'NIN ÖNDE GELEN SEKTÖR MARKALARININ DA DİSTRİBÜTÖRLÜĞÜNÜ YAPAN MİKROTEST, YERLİ ÜRETİMDE KENDİNİ GELİŞTİREREK HİZMETLERİNE BÜYÜK BİR HIZLA DEVAM EDİYOR

MİKROTEST ENDÜSTRİ CİHAZLARI GENEL MÜDÜRÜ **MEHMET AKİF KILIÇ**

Mikrotest Endüstri Cihazları, 2009 senesinde metalografik numune hazırlama süreçlerinde kullanılan sarf malzemelerin tedarikçisi olarak kurulan bir aile şirketi... Aynı sektörde kullanılan metalografik numune hazırlama cihazlarını, hem mevcut ihtiyaçları karşılamak hem yerli üretim yapan rakip firmaları rekabete zorlayarak kaliteyi daha üstlere taşımak hem de yurt dışıyla rekabet edebilmek amacıyla, kapsamlı bir Ar-Ge çalışmasının sonunda 2012 senesinde yerli üretime başladı. Mikrotest Endüstri Cihazları Genel Müdürü Mehmet Akif Kılıç, yaptıkları işle ilgili şu açıklamaları yapıyor: "Dünyada gördüğünüz tüm malzemelerin her birinin bir DNA'sı var. Bizimki bir DNA sarmalı gibi değil, bir resim, renga-renk resimler. Hayatta her şeyin bir resmi var. Bu resimleri alabilmek için firmalar bizim cihazlarımızı ve sarflarımızı kullanıyorlar. Üretim sektöründe bir malzemenin aynı şekilde üretilip üretilemeyeceğinin anlaşılması için de yine bizim cihazlarımız kullanılıyor. Kısaca tanımlamak gerekirse metalografik numune cihazları hazırlama üreticisiyiz diyebilirim."

"SAVUNMA SANAYİ BÜYÜME REKORU KIRACAK"

Mikrotest Endüstri Cihazları'nın hizmet verdiği sektörlerin başında havacılık-savunma sanayi, otomotiv sanayi ve demir-çelik sanayi yer alıyor. Mehmet Akif Kılıç, bu sektörlerin Türkiye'deki durumunu şu şekilde değerlendiriyor: "Otomotiv sanayide ihracatçı konumundayız ve ülke ekonomisine ciddi bir katkıda bulunuyoruz. Savunma sanayi ve döküm sanayi önümüzdeki 2 yıl içerisinde Türkiye'de ihracat rekoru kıracaklar." Mehmet Akif Kılıç, referansları hakkında da ise şu bilgileri veriyor: "Alp Havacılık, TAI-Türk Havacılık ve Uzay Sanayi, Tei-Tusaş Motor Sanayi, Türk Hava Yolları Teknik A.Ş., Bosch, Asil Çelik, Çolakoğlu Metalürji, Döktaş Dökümcülük, Assan Alüminyum, Hyundai Assan Otomotiv Sanayi, Ford Otosan ve Gür Metal referanslarımız arasında bulunan firmalardan birkaçı…"

"AR-GE YAPMAYA BAŞLAYACAĞIZ"

Mikrotest Endüstri Cihazları'nın en önemli hedeflerinden birinin, pazarını sadece yurt içinde değil yurt dışında da büyütmek olduğunu söyleyen Mehmet Akif Kılıç, sözlerine şu şekilde devam ediyor: "Şu anda sadece Almanya'ya ihracatımız var. İlk başta Türkiye pazarını tamamen yerli üretime geçirmek istiyoruz. Pazarın tamamı bizde değil. İlk hedef Türkiye, sonra yurt dışına tamamen açılmak istiyoruz." Bir yıl içinde Ar-Ge kurmayı planladıklarını söyleyen Mehmet Akif Kılıç, sözlerini şöyle tamamlıyor: "Daha yüksek bir farkındalık yakalamak için bir Ar-Ge kurma planımız var. Bu zamana kadar hep öz sermaye ile geldik. Hiçbir hibe almadık. Bunu TÜBİTAK ile birlikte yapmayı planlıyoruz. 2019 yılında böyle bir çalışmaya başlamak istiyoruz ve TÜBİTAK'tan destek almayı planlıyoruz."

KiGILI

1938

www.kigili.com | kigiligiyim

ZİRAAT BANKASI

3 YIL ÜST ÜSTE

TÜRKİYE'NİN EN SEVİLEN BANKASI SEÇİLDİ!

Tam **3 yıldır** bizi Türkiye'nin en sevilen bankası* seçen
tüm müşterilerimize sonsuz teşekkürlerimizle...

Ziraat Bankası

Bir bankadan daha fazlası

*Türkiye'nin Lovemark'ları 2018 araştırması MediaCat önderliğinde Ipsos tarafından,
15-55 yaş aralığında Türkiye temsili 3.090 kişinin (1.474 kadın - 1.616 erkek) katılımıyla gerçekleştirilmiştir.
Araştırma sonuçlarına göre Ziraat Bankası, Banka kategorisinde birinci olarak kategorinin Lovemark'ı olmuştur.

0850 220 00 00
Müşteri İletişim Merkezi
www.ziraatbank.com.tr

/ziraatbankasi

MediaCat Lovemarks 2018

Ziraat Bankası

YENİ YILI KARŞILAMAYA HAZIR MIYIZ?

Dalida Özatay Erus / dalida.ozatay@platinonline.com

YENİ BİR YILI, KOCAMAN UMUTLARLA BEKLİYORUZ. BİZE NELER GETİRECEK MERAK İÇİNDEYİZ. DİLEKLERİMİZ VAR YENİ YILA DAİR... YAPACAKLARIMIZ VE VERDİĞİMİZ KARARLAR... BU LİSTELERİ ÇOK ABARTMAYIN. HAYAT BU, BELLİ Mİ OLUR? BİR ANDA BAMBAŞKA BİR YOLA SAPARSINIZ... E SAPIN DA TABİİ. GÖRECEKSİNİZ ANIN GETİRDİKLERİ, SİZİN İÇİN EN 'GÜZELİ' OLACAK. YAPMAK İSTEDİKLERİNİZ, HAYALİNİZDE OLAN, ÜZERİNDE DÜŞÜNÜP DURDUĞUNUZ, O HER NE İSE YAPIN ARTIK. DURUM NE OLURSA OLSUN, SEVDİKLERİNİZE SARILIN VE ZAMAN AYIRIN... ÇÜNKÜ GÜNÜN SONUNDA SEVDİĞİNİZ YANINIZDA OLACAK. AŞK EMEK İSTERMİŞ. HİSSEDİYORSANIZ EMEK VERİN. KARŞILIĞINI ALACAKSINIZ... BOL BOL SEYAHAT EDİN. BAŞKA ŞEHİRLERİN SOKAKLARINDA YÜRÜMEK GÜZELDİR. DEĞİŞİK LEZZETLER TATMAYI UNUTMAYIN. HAYATINIZA DA LEZZET GELİR. YENİ YILI KARŞILAMAK ÜZERE PLANLAR YAPARKEN KIYAFETLERİNİZİ DE HAZIRLAYIN. İSTER GEMİDE VEYA OTELDE İSTER EVDE VEYA SOKAKTA İSTERSENİZ DE BİR DAĞIN ZİRVESİNDE SİZİ MUTLU EDECEK RENKLER VE KIYAFETLERLE OLMAYA ÖZEN GÖSTERİN.
İŞTE SİZE BİRKAÇ İPUCU... MUTLU YILLAR...

Seni düşünür o
bankkart
Combo

Bankkart Combo Seni düşünür o

NEWLOOK FOR women &men kutlamalar & stiller

dağ

1

3

5

6

2

4

7

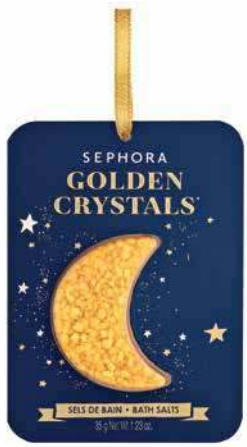
1 Edwards 2 Tumi 3 Sorci and Fofa 4 Montunas - Net-a-Porter 5 House of Sillage 6 Cartier 7 Balenciaga

Kredi kartı ve banka kartı tek kartta!

NEWLOOK FOR women &men kutlamalar & stiller

ev

1



2

5

6

7

8

3

4

9

1 Bibi Marni - Net-a-Porter 2 Sephora - Golden Crystals 3 Shiseido 4 Max Mara 5 Carolina Herrera 6 Vakko
7 Nars 8 Sorci and Fofa 9 Christian Louboutin

gemi

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

1 Alessandra Rich - Net-a-Porter 2 Max Mara-Weekend 3 Ormonde Jayne - Ambre Royal 4 Jenny Packham - Net-a-Porter
5 Gucci 6 Dior 7 Ted Baker 8 Vakko 9 Gucci 10 Shisedo

NEWLOOK FOR women &men kutlamalar & stiller

otel

1

2

3

4

5

6

7

8

1 Maison Francis Kurkdjian - Baccarat Rouge 2 Max Mara 3 Nars 4 Sorci and Fofa 5 Jimmy Choo 6 Forever New
7 Saint Laurent 8 Tom Ford - Net-a-Porter

sokak partisi

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

1 Fendi 2 Creativity - Net-a-Porter 3 Sorci and Fofa 4 Jimmy Choo 5 Arlington - Net-a-Porter 6 NetWork
7 Emma Brewin - Net-a-Porter 8 Harry Winston 9 Shiseido 10 Parfums de Marly - Delina - Beymen 11 Balenciaga

LONGCHAMP, DERİ SEYAHAT AKSESUARLARININ YANI SIRA ÇANTA MODELLERİ TASARLARKEN SON YILLARDA TEKSTİL KOLEKSİYONU DA GELİŞTİRDİ...

DÖRTNALA KOŞAN ATIN 70 YILLIK HİKAYESİ

FRANSIZ LÜKS DERİ MARKASI LONGCHAMP, BU YIL 70'İNCİ YILINI KUTLUYOR. KÜÇÜK AMA NİTELİKLİ ÜRETİM YAPAN CASSEGRAIN AİLESİ'NİN YARATTIĞI MARKA, BUGÜN DÜNYA GENELİNDE ÜÇ BİN ÇALIŞANA SAHİP. LONGCHAMP YÖNETİM KURULU BAŞKANI PHILIPPE CASSEGRAIN, BABASININ YOLUNDA İLERLERKEN HER FIRSATTA BABA JEAN CASSEGRAIN'İN YENİLİKLERE AÇIK VİZYONUNA DEĞİNİYOR

Dalida Özatay Erus / dalida.ozatay@platinonline.com

CASSEGRAIN AİLESİ

LONGCHAMP YÖNETİM KURULU BAŞKANI PHILIPPE CASSEGRAIN

Fransız deri aksesuarı markası Longchamp'ın Paris'te ilk butiğini açmasının üzerinden 70 yıl geçiyor. Bu süre zarfında el işçiliği ile seyahat aksesuarları ve el çantaları üreten marka, "70 yıl uzun bir zaman gibi görünse de dün gibi hissettiriyor" diyen Longchamp Yönetim Kurulu Başkanı Philippe Cassegrain'in babası Jean Cassegrain tarafından 1948 yılında kuruluyor. O zamanlar 11 yaşında olan Philippe Cassegrain, okula gitmediği günlerde mağazada deri kutuları yaldızlayarak babasına yardım ettiğini anımsıyor.

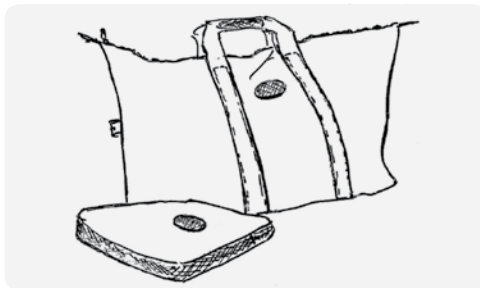
AİLE BİREYLERİ BİR ARADA

Markanın başarısının temelinde, bir aile şirketi olması ve tüm aile bireylerinin de ilk günden itibaren bir arada çalışması yer alıyor. Philippe Cassegrain, "Annem, Paris Fuarı'nda müşterilere ev sahipliği yapan babama yardım ediyor ve babamla birlikte tüm butiklerle ilgileniyordu. Biz çocuklar ise sigara tablaları veya pasaport kapları

SEYAHAT ÜRÜNLERİ İLE ÜRETİME BAŞLAYAN LONGCHAMP'IN BUTİKLERİ HAVALİMANLARINDA DA AÇILDI...

FRANSA'NIN EN BÜYÜK DERİ ÜRETİMİNİ GERÇEKLEŞTİREN MARKA, BU YIL PARİS'İN BATISINDAKİ POUZAUGES'DA YENİ TESİSİNİ HİZMETE ALARAK VE ÜRETİM SÜRECİNİ MODERNLEŞTİREREK GELİŞTİRMEYİ HEDEFLİYOR. BURADA ŞİRKETE KATILACAK YENİ PERSONELİN EĞİTİMİ VE ENTEGRASYONU İÇİN BİR DE ATÖLYE YER ALIYOR. LONGCHAMP'IN DÜNYADA ÜÇ BİNİN ÜZERİNDE ÇALIŞANI BULUNUYOR

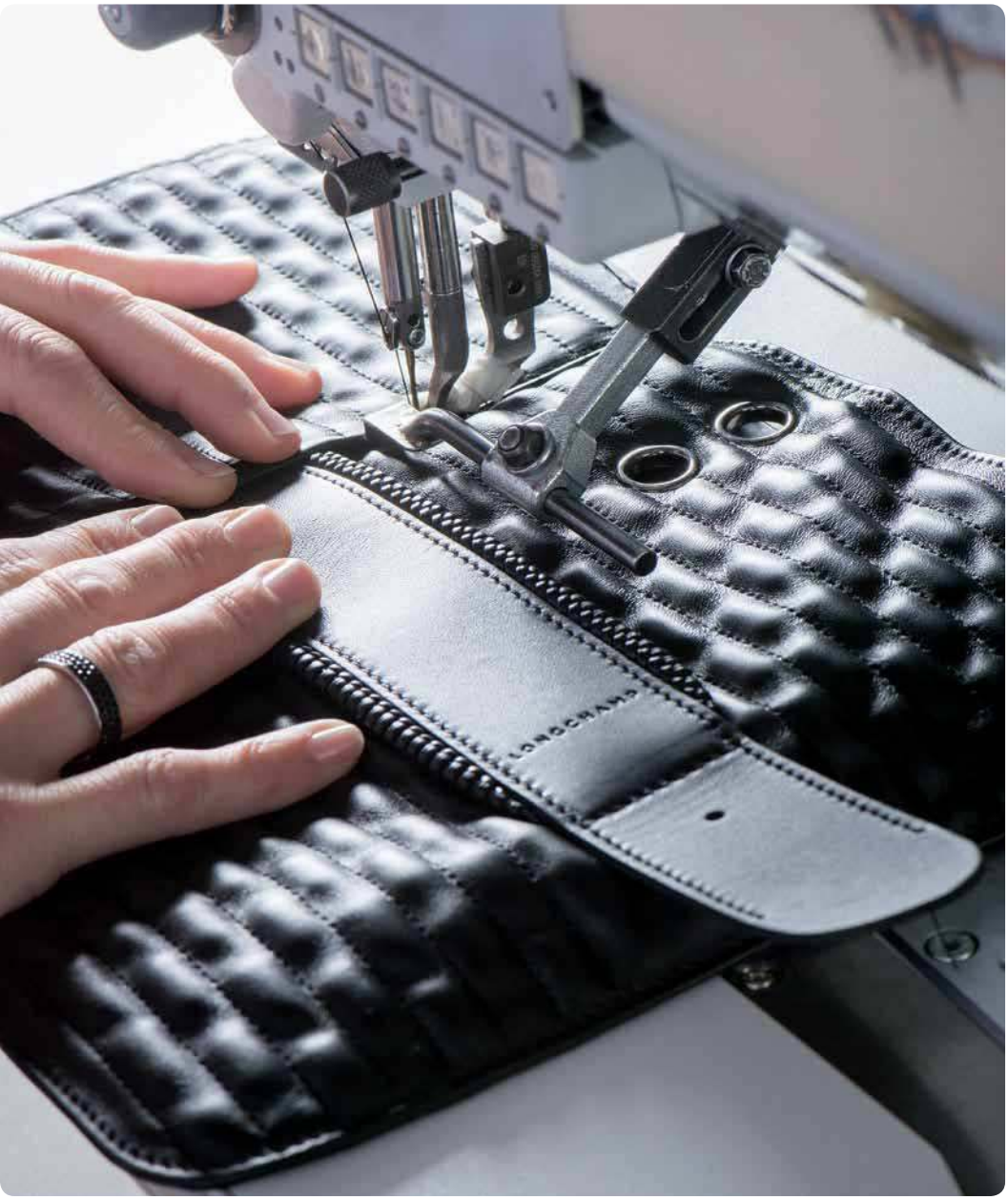
BABASININ; GLOBAL ŞİRKET OLMA HEDEFİ, GENİŞ VE YÜKSEK KALİTELİ ÜRÜN YELPAZESİ VİZYONU İLE MARKAYA İLHAM VERMEYE DEVAM ETTİĞİNE DEĞİNEN PHILIPPE CASSEGRAIN, "1948'DEN BU YANA MUAZZAM BİR ŞEKİLDE BÜYÜDÜK. BU DA BİZE KATILAN DÜNYA ÇAPINDAKİ EKİPLERİMİZLE GERÇEKLEŞTİ. OLAĞANÜSTÜ BİR YOLCULUK... LONGCHAMP, GÜNÜMÜZDE AYNI TEMEL DEĞERLERE SAHİP LÜKS BİR FRANSIZ AİLE MARKASI. BUNU GELİŞTİRMİŞ OLMAKTAN MUTLUYUM" DİYOR. BUGÜN CASSEGRAIN'İN ÇOCUKLARI JEAN VE SOPHIE DE ŞİRKETTE YER ALIYOR



yapmaya yardımcı oluyorduk. Longchamp'ı işaretlemek için kullandığım küçük bir yaldız makinem vardı. 15 yaşındayken Vespa'm ile pek çok lüks otelin bulunduğu Boulevard Haussmann'a gider, oradaki müşterilerimize siparişlerini teslim ederdim. Zaman içinde kardeşlerim Jean, Francois ve Dominique de bize katıldı. Dört çocuktuk ve hepimiz aile için çalışıyorduk. Longchamp'ı geliştirmek için erken yaşta eğitildik. Bu noktada da farklı bir kariyer planı yapmayı düşünmedim, Longchamp beni seçti ve ben de Longchamp'ı..." diyor.

AFRİKA'DAN BAŞLAYAN KEŞİF SEYAHATLERİ

Paris'in ikinci bölgesi olan Boulevard Poissonnière'de bulunan butik, henüz o yıllarda bile dünyanın her yerinden gelen müşterilerini ağırlıyor. Philippe Cassegrain ise önce Paris'te birtakım teslimatları yaparken ardından seyahat ederek markayı farklı ülkelerdeki müşterilerine ulaştırıyor. Genç Cassegrain'in seyahatleri, Asya ve Amerika'yı keşfetmeden önce Afrika Kıtası'ndan başlıyor. Bu seyahatten döndükten sonra da resmi olarak Longchamp'a katılan Cassegrain, "Babamın yürüttüğü yaratım, üretim ve pazarlama konularından satış geliştirmeye kadar tüm işlerinde ona yardım ettim" diye anlatıyor.



YENİLİKLERİ VE GELECEK MODA STİLLERİNİ KEŞFETMEYE MERAKLI OLAN BABA JEAN CASSEGRAIN, OĞLU HENÜZ 16 YAŞINDAYKEN ASYA VE AMERİKA'YI KEŞFETMEDEN ÖNCE AFRİKA'NIN DÖRT BİR YANINA SEYAHATE GÖNDERİYOR...

KATLANABİLİR İKONİK ÇANTA, LE PLIAGE

Longchamp'ın tarihinde bir dönüm noktası olan 1993 yılında, şirketin bugün en ünlü el çantası konumundaki Le Pliage tasarlanıyor. Fransızca'da 'katlama' anlamına gelen Le Pliage, Philippe Cassegrain'in ABD yolculuğu sırasında gelişiyor. pratik ama şık katlanabilir bir çanta yaratmak isteyen Cassegrain, kumaş olarak da daha önce çantada hiç kullanılmayan güçlü ama hafif bir materyal olan naylonu seçiyor. Çantanın sapları ise Rus dersinden üretiliyor. Basit şekli ve zengin renk paletiyle modern bir çizgiye sahip olan model, kısa zamanda dünyanın en popüler çantasına dönüşüyor. Son yıllarda ise marka, Le Pliage çanta koleksiyonuna yeniden yorum katmak için Yunan tasarımcı Mary Katrantzou, Amerikalı modacı Jeremy Scott ve sanatçı Sarah Morris gibi sanatçılarla da iş birliği yapıyor.

LONGCHAMP
PARIS

JOKEYLİ ATLI LOGO YARIŞ PİSTİNDEN

FRANSIZCADA 'EZMEK' ANLAMINA GELEN 'CASSEGRAIN' İSMİ DAHA ÖNCE AİLENİN FARKLI BİREYLERİ TARAFINDAN KULLANILDIĞI İÇİN BABA JEAN CASSEGRAIN, PARİS'TEKİ LONGCHAMP YARIŞ PİSTİ'NDEN ESİNLENEREK ŞİRKETİNE LONGCHAMP ADINI VERİYOR. MARKANIN LOGOSU İSE JOKEYLİ DÖRTNALA KOŞAN AT İLE ŞEKİLLENİYOR. BABA JEAN CASSEGRAIN, TURENNE CHEVALLEREAU'YU İSE LONGCHAMP ATINI TASARLAMAK İÇİN GÖREVLENDİRİYOR

SİZİN MARKANIZ NASIL KOKUYOR?

BİR ÜRÜNÜ SATIN ALIRKEN EN ÇOK NEYE DİKKAT EDİYORUZ? O ÜRÜNÜN SAĞLAMLIĞINA MI YOKSA GÖRÜNTÜSÜNE Mİ? PEKİ YA KOKUSU? ASLINDA FARKINDA OLMADAN YAPTIĞIMIZ İLK TEPKİ, ALDIĞIMIZ ŞEYİ BURNUMUZA DOĞRU GÖTÜRMEK... SON DÖNEMDE MARKALAR DA BUNU FARK ETTİ VE İMZA KOKULARINI YARATMAYA BAŞLADI. TÜRKİYE'DE BU KAVRAM HENÜZ YENİ OLSA DA, ÖZELLİKLE PERAKENDE ALANINDA MARKALAR, MAĞAZALARINDA KENDİ ÖZEL KOKULARINI KULLANIYOR. BU BAĞLAMDA KOKUSAL PAZARLAMA VE KURUMSAL KOKU KAVRAMI SON DÖNEMİN EN İLGİ ÇEKİCİ KONULARINDAN BİRİ OLARAK KARŞIMIZA ÇIKIYOR...

Mustafa Gündoğdu / mustafa.gundogdu@platinonline.com

Koku, duyularımız içinde en sadık olanı... Günde ortalama 23 bin defa alıp vermemize rağmen koku üzerine yapılmış çalışmalar ise çok fazla değil. Alınan kokuyu ifade ediş şekilleri bile insandan insana çeşitlilik gösteriyor. Üstelik, herhangi bir kokunun yarattığı etki, her insan için aynı değil. Öyle ki, bir kişinin çok sevdiği bir koku, bir diğeri için dayanılmaz derecede kötü olabiliyor… Koku, böylesine çetrefilli bir varlığa sahip. Peki iş dünyası koku kavramını nasıl kullanıyor? Bahsini geçirdiğimiz şey, güzel kokmaktan ziyade markaların kurumsal kokusu. Yani o kurumun imza kokusu… Kokunun pazarlama üzerindeki etkisi çok fazla. Türkiye'de de şirketler, son dönemde bu konuya ağırlık vermeye başladı. Her ne kadar yılın belli dönemlerinde bazı markalar, farklı kokulara yönelse de, özellikle perakende şirketlerinin kokusal imza kullandıklarına şahit olmaya başladık. Türkiye'de henüz yeni

olan bu sektörün ileriki dönemde daha fazla büyümesi beklenirken, kokusal pazarlama da tüketiciler üzerindeki satın alma alışkanlıklarını önemli ölçüde değiştirebiliyor…

2 BOYUTLU SATIŞTAN 5 BOYUTLU SATIŞA

Son dönemde üzerinde en çok tartışılan markalaşma ve pazarlama stratejilerinden biri de duyusal markalaşma. Pazarlama gurusu Martin Lindstorm'un son kitabı Brand Sense'te ortaya attığı duyusal markalaşma (sensory branding) kavramı, müşteri ile duyusal bağ kurma ve markanın beş duyudan olabildiğince fazla algılanması temeline dayanıyor. Müşteriyle kurduğu bağı güçlendiren markanın, ayırt edilebilirliği, fark edilebilirliği, tercih edilebilirliği ve nihayetinde satın alınabilirliği artıyor. Bu şekilde oluşan bağla müşteri ile marka arasında uzun yıllar sürecek bir bağ oluşturuluyor. Bu trend, iki boyutlu marka döneminden beş boyutlu marka dönemine geçiş sürecini ifade ediyor.

NIKE'TAN SONY'YE...

'Olfactory' veya kokusal pazarlama (scent marketing) kavramının bu bulgular üzerine geliştirildiğini belirten OFB Müşteri İlişkileri Yöneticisi Musa Güvenat, kokunun satış artırıcı etkisinin yanı sıra müşteri sadakatini, memnuniyetini ve marka bağlılığını artırdığını da ifade ediyor. "Bu konuda oldukça ilginç çalışmalar var. Nike tarafından gerçekleştirilen deney de bu alandaki en ilginç çalışmalardan. İçindeki her şey aynı şekilde dekore edilmiş iki ayrı odaya birer çift Nike koşu ayakkabısı yerleştiriliyor. Ayakkabılar tıpatıp aynı model. Bir odaya karışık floral bir koku veriliyor, diğer odaya ise koku verilmiyor. Daha sonra yapılan ankette, denekler yüzde 84 oranında kokulu odadaki ayakkabıyı tercih ediyor" diyen Güvenat, müşterilerin kokulu odadaki ayakkabı fiyatlarını daha yüksek olarak tahmin ettiğini söylüyor.

Sony de koku modasına uyan şirketlerden biri… Güvenat'ın belirttiğine göre geçen yıl elektronik ürünlerini daha çok erkeklerin satın aldığını fark eden Sony yetkilileri, kadınları da müşterileri arasına katmanın yollarını aramış. "Bizim ürünlerimiz görme ve işitme duyularına hitap ediyor" diye konuşan Sony Satış Mağazaları Yaratıcı Tasarımcısı Christine Belich, "Bu durumda duyusal deneyimi tamamlamak için koku ilavesinin gerekli olduğunu düşündük" diyor.

SATIŞLARI %30 ARTIRDI

Dondurma zinciri Emack & Bolio da son günlerde el yapımı dondurma külahı kokusunu tüm dükkanlarında yaygın olarak kullanıyor. Sonuç; dondurma

MG GÜLÇİÇEK ULUSLARARASI ESANS KURUCUSU **MİŞEL GÜLÇİÇEK**

"250 BİNİ AŞKIN FORMÜLÜMÜZ BULUNUYOR"

"Globalde 68 ülkede, 5 bine yakın da ana markayla çalışıyoruz. Türkiye'de ise yine 5 bine yakın kozmetik markasıyla çalışmamız söz konusu. Çalıştığımız markaların alt markaları ve private label ürünleri de düşünüldüğünde, bu sayının 50 bine yaklaştığını söyleyebilirim.

50 bin metrekareyi aşkın bir alanda, Türkiye'nin entegre anlamında tek koku üreticisiyiz. 250 bini aşkın formülüz var ve 44 kişini çalıştığı bir Ar-Ge merkezimiz mevcut. Yıllık 7 bin 500 ton yıllık kapasitemiz söz konusuyken, robotik sistemle üretimi yapıyoruz.

Markalara özel geliştirdiğimiz kurumsal kokuları pazarlama, Ar-Ge ve kreasyon üçgeninde oluşturuyoruz. Şirketlerden gelen talepler, sektörlere göre değişim gösteriyor. Örneğin, otomotivde yeni araba ya da farklı bir ahşap kokusu istenebilirken lükse uygun bir koku talebi gelebiliyor. Bu noktada tüketici profiline uygun bir duyu yaratmaya çalışıyor. Kurumların logosu ya da logonun fontları nasıl sıklıkla değişmeyen bir şey ise, bu şirketlerin kokusunun da en doğru şekilde aktarılması ve değişmemesi gerektiğini söyleyebiliriz."

KOKUNUN ALIŞVERİŞTE PLANSIZ OLARAK YAPILAN HARCAMALARI YÜZDE 6, SATIN ALMA İSTEĞİNİ YÜZDE 15 İLA 20 VE DOĞRU KOKU TERCİHİ İLE MAĞAZADA KALMA SÜRESİNİ İSE YÜZDE 16 ORANINDA ARTIRDIĞI BELİRTİLİYOR...

satışları yüzde 30 oranında artıyor...
Samsung'un New York'taki amiral gemisi elektronik mağazası da baştan aşağı tatlı kavun kokuyor. Bu kokunun amacı, tüketicilere kendilerini Güney Denizi Adaları'ndaymış gibi hissettirerek gevşetmek. Böylece belki de müşterilerin fiyatları fazla dert etmeyecekleri düşünülüyor. Thomas Pink'in İngiltere'deki mağazaları da bir zamanlar yeni yıkanmış pamuklu kokusuyla ünlenmişti. British Airways yolcularını tıkış tıkış bir havaalanı atmosferinden çıkarıp açık alandaymış duygusunu verebilmek amacıyla, bekleme salonlarına 'kır çimeni' diye bilinen bir koku püskürtüyor.

MAĞAZADA DAHA FAZLA ZAMAN GEÇİRİLİYOR

Yapılan araştırmalar, en etkili duyumuz olan kokunun alışveriş ortamını tamamladığını, ziyaretçilere benzersiz ve kalıcı deneyimler yaşattığını ispatlıyor. Çünkü duyusal tetiklemeler, markanın sözlü olarak sağladığı reklamlara ek olarak tüketicinin kendi başına markayla ilgili deneyimler geliştirmesini sağlıyor. Kokunun içinde bulunan notalar müşterilere yaşatılmak istenen hisleri belirlemede en etkili formül olduğundan, müşterilerin etki altında mağazalarda, iş yerlerinde daha fazla zaman geçirmelerine ve alışveriş yapmalarına imkan veriyor. Bu durumda müşterilerin üzerindeki pozitif etki kasa tarafına da olumlu bir etki sağlıyor. Kokusal pazarlama (scent marketing) adı verilen pazarlama stratejisini kullanan markalar, bu yöntemle müşterilerin satın alma kararlarında etkili olmaya çalışıyor. Ferah ve ilgi çekici kokuların etkisiyle müşterilerin mağazada daha fazla vakit geçirdiği belirtiliyor. Bu gelişme markaları da klasik pazarlama yöntemlerinin dışına çıkmaya, farklı stratejiler oluşturmaya zorluyor.
Kokunun alışverişte plansız olarak yapılan harcamaları yüzde 6, satın alma isteğini yüzde 15 ila 20 ve doğru koku tercihi ile mağazada kalma süresini yüzde 16 oranında artırdığı belirtiliyor.

KOKULAR MARKALARLA YARATILIYOR

Türkiye'nin önde gelen kurumsal koku üreticilerinden OFB, kurumsal kokulandırma sürecini yaşamayan markalara standart kokulandırma hizmeti sunmanın yanında logo koku diye tabir edilen, markalarla birlikte geliştirdiği özel kokulandırma hizmeti de sunmasıyla fark yaratıyor. Fabrikaları içinde bir Ar-Ge laboratuvarı kurduklarını ifade eden OFB Müşteri İlişkileri Yöneticisi Musa Güvenat, müşterilerinin beklentilerine uygun yenilikçi çözümleri bu laboratuvarda geliştirdiklerini ifade ediyor. "Koku evrenini izliyoruz. Yalnızca ülkemizde değil tüm dünyada koku müzelerini ziyaret ediyor, fuarlar ve workshop'lara katılıyoruz. Sissel Tolaas'ın, 'Tüm duyularımıza meydan okunan ortamlar yaratmamız gerekiyor' sözünü ilke olarak benimsiyoruz. Bugün şehirlerin kokusundan bahsediyoruz. Stadyumların, spor salonlarının, devasa kongre salonlarının kokusu... Müşterilerimizin beğenisine sunduğumuz bin 288 farklı çeşit koku, portföyümüzde mevcut" diyen Güvenat, müşterilerin beklentilerine en uygun

MARKA VE İLETİŞİM DANIŞMANI
YASEMİN SUNGUR

"KOKLAMAK ENGELLENEMEYEN BİR DUYU"

"Güzel koku, sevdiğimiz bir koku, bir mekanda bizi rahatlatıyor; daha uzun tutuyor, bizi harekete geçiriyor. Özlediğimiz koku tekrar tekrar bizi çağırıyor. Aynı duyguları kokunun etkisiyle tekrar yaşıyoruz.
Koku, olmazsa olmaz etki alanına sahip. Markanın kendini var ettiği renklere, biçime, dokuya koku eklendiğinde etkisi çok güçlü oluyor. Koklamak, en güçlü ve asla engellenemeyen duyumuz; uykuda bile kapanmıyor. İnsanı etkilemek için ürünün, markanın değerlerine uygun koku seçimi de eklenerek etki gücü artırılır. Markanın yaratmak istediği etki tasvir edilirken kokusu da eklenmeli, test edilmeli. İnsanlarla deneysel çalışmalar yapılmalı ve marka ile koku arasında istenilen etkiyi yaratan koku markaya eklenmeli ve sadık bir ilişki kurulmalı. Sık sık değiştirilmemeli. Kokunun hafızamız üzerinde güçlü bir etkisi var. Dolayısıyla markalarla insanın kurduğu ilişki de deneyimlerle gelişir."

OFB MÜŞTERİ İLİŞKİLERİ YÖNETİCİSİ
MUSA GÜVENAT

"BAŞARININ TATLI KOKUSUNU MARKALARA SUNUYORUZ"

"İlk yılımızda talep yaratma konusunda epey zaman ve çaba harcadık. Şu anda bu konuya ayırdığımız zaman ve iş gücü çok azaldı. Kurumsal kokulandırma fikri, koku ile markalaşma, duyusal pazarlama, atmosfere imza atma anlayışı, yeniliklere açık, başarılı marka yöneticilerinin ilgi alanına girebilen bir konu. Bir üst başarı segmenti. Şu anda markalaşma sürecini tamamlamış, sektöründe öncü konumda olan onlarca saygın firmayla çözüm ortaklığımız var. Yeni müşterilerimizi, önceki müşterilerimiz buluyor diyebilirim. Bununla beraber ihracat tarafımız da bulunuyor. Ekim ayında yeni bir ülkeye yaptığımız ihracatla dünya üzerindeki bilinirliğimizi artırıyoruz. Yurt içi ya da yurt dışı mekanlarda hoş kokuyu duyan çoğu burun bize ulaşıyor. Biz müşterilerimizle, 'başarının tatlı kokusunu' birlikte hissediyoruz. Ne istediklerini tam olarak anlıyor ve onların çözüm ortağı oluyoruz. Müşterilerimize sunduğumuz hizmetle, onlara illaki yüzde 10 kâr artışı vaat etmiyoruz. Bizim vaadimiz, mutlu ve o mekanda daha fazla kalan müşteriler. Bu da satışa doğal olarak olumlu yansıyor."

40.000+ ekran yönetimi
20 ülkede hizmet

SİSTEM 9
DİJİTAL YAYIN VE BİLGİLENDİRME EKRANLARI İLE
KURUMUNUZU GELECEĞE TAŞIYIN!

Sistem 9'un profesyonel ekran çözümleriyle kurumunuza özel tv kanalına sahip olun, satışlarınızı artırın, kurumsal iletişiminizi güçlendirin.

PERAKENDE MAĞAZACILIK SEKTÖRÜNE ÖZEL ÇÖZÜMLERİMİZ

KURUMSAL TV | VIDEO WALL | İNTERAKTİF UYGULAMALAR | VİTRİN ÖNÜ DİJİTAL POSTER | LED EKRAN

Dijital Yayın ve Bilgilendirme Ekranları ile görsellerinizi tek merkezden güncelleyebilir, afiş veya postere dayalı matbaa ile operasyonel maliyetlerinizi ortadan kaldırabilir, satışlarınızı artırabilir ve kurumsal iletişiminizi en üst düzeye taşıyabilirsiniz.

Sistem 9; donanım, yazılım, sistem kurulumu, içerik üretim ve yönetimi, satış sonrası 7/24 teknik servis desteği ile **anahtar teslim çözümlerinin** arkasında, müşterilerinin yanında.

info@sistem9.com | www.sistem9.com | 0212 691 64 00

Sistem9
"Geleceğe Taşıyan Dijital Çözümler"

olanı bulabilmek amacıyla Ar-Ge laboratuvarlarında yeni ürün geliştirme konusunda arayışlara devam ettiklerini belirtiyor.

DUYGUNUN MATEMATİĞİ...

Dünyanın sayılı esans üretim tesislerinden biri ve yüzde 100 Türk sermayeli şirketlerinden MG Gülçiçek Uluslararası Esans, hem perakende esansı hem de marka kokusu üreten şirketlerin başında geliyor. MG Gülçiçek Uluslararası Esans Kurucusu Mişel Gülçiçek, Türkiye'de kurumsal marka kokusunun özellikle son 10 yıldır oturmaya başladığını dile getirirken markalar için yaratılan imza kokularda sürdürülebilirliğin önemine vurgu yapıyor. "Satış ve pazarlamada kokuyla beraber beşinci duyuyu da sürece dahil etmiş oluyorsunuz. Nasıl ki kurumun logosu, logosunun rengi ya da pantonesi varsa, markanın kokusu da vermek olduğu mesajı en doğru şekilde aktarılmalı. Biz de bu anlamda tüketici ve marka tarafından fokus grupları oluşturuyoruz. Yani bu işin hem kreatif, hem de bilimsel yönü var" diyen Gülçiçek, Türkiye'deki markaların henüz yüzde 10'unun bu tarz bir pazarlama yöntemine başvurduğunu aktarıyor.

TÜRKİYE PAZAR HACMİ

Son dönemde yapılan araştırmalar doğrultusunda dünya genelinde koku ile pazarlama sektörünün 500 milyon dolar gibi bir pazara ulaştığı biliniyor. Markaların farkındalıkları ile bu pazar her yıl daha fazla büyüyerek gelecek beş yılda yüzde 10 ila 15'lik büyüme hedefliyor. Türkiye pazarının ise 10 milyon dolarlık büyüklüğe sahip olduğunu tahmin ettiklerini dile getiren ScentPower Sahibi Serkan Altınkum, ekonomi sürecine bağlı olarak gelecek dönemde 2020'ye kadar büyüme beklenmezken, "Beş yıl için hedeflerimizi iyimser beklenti ile yüzde 2 ila 3 olarak tahmin ediyoruz. Ancak ekonominin resesyon içinde olduğunu unutmadan, hizmet verdiğimiz sektörlerin ciddi sıkıntıda olduğunun bilerek farklı servisler vermeyi düşünüyoruz" şeklinde konuşuyor. Koleksiyonlarında 40 adet koku bulunduğunu, ancak bu kokular içinde müşterilerinin hangi sektörde olduklarını ve ne gibi bir seçicilik yaratmak istediklerini dikkate alarak belli bir sayıya indirgediklerini aktaran Altınkum, böylelikle daha kolay ve yalın olarak çözüm sunabildiklerini ifade ediyor.

PAZAR İKİYE AYRILIYOR

Kokusal pazarlama sektörünün perakende ve kurumsal olarak ikiye ayrıldığını söyleyen Fiolas Home Essentials Marka Sahibi Fulya Gündoğdu, perakende kısmında deterjan, parfüm, deodorant, ev kozmetiği, çubuklu oda kokuları, sprey ve mumlar gibi ürünler bulunurken, bu grupta tüketicilerin kendi zevkine göre koku seçtiğini kaydediyor. "Kurumsal kokulandırma ise

FIOLAS HOME ESSENTIALS MARKA SAHİBİ
FULYA GÜNDOĞDU

"GELEN TALEPLER, SADAKATİ SÜRDÜRME ÜZERİNE"

"ETS, TAV Premium Class Lounge, Maxx Royal, Voyage, Titanic otelleri, Fatih Kıral mobilya mağazaları, Punto Deri, Zen Pırlanta referanslarımızdan bazıları. Şirketler bize genelde güçlü bir imaj, yaratılan markanın sürdürülebilirliği, etkileyici olma, müşteri sadakatini sürdürme talepleriyle geliyor. Kokusal imza kavramı hızlı bir şekilde öne çıkmaya başladı.

A'dan Z'ye tüm kurumlar kıymetli. Hepsinin hedeflerine giden yolları farklı. Bu farklılıklar şirket kültürünü oluşturur. İmza koku tam da bu noktada doğuyor. Biz, farklı kültürlere farklı esanslar çalışarak o kültürün doğal dokusunu oluşturuyoruz. İşletmeleri dinleyerek onlara birlikte doğru kapıyı açıyoruz. Gerek rekabet için olsun, gerekse kurum kültürünün bir parçası için olsun, her şirket kendi kokusunu yaratmak durumunda. Mekanlarında zamanlaması kontrol edilebilir koku isteyen müşterilerin beğenisine sunduğumuz 120 çeşit kokumuz bulunuyor. Esansları müşterilerimize hedef ve amaçlarına yönelik olarak filtreleyip sunuyoruz."

DÜNYA GENELİNDE YAPILAN İSTATİSTİKİ ÇALIŞMALARA GÖRE AKDENİZ VE AVRUPA COĞRAFYASINDA DAHA ÇOK ÇİÇEKSİ KOKULAR TERCİH EDİLİYOR. YAKIN DOĞU COĞRAFYASINA GEÇİLDİĞİNDE İSE AMBER VE ODUNSU KOKULAR BEĞENİLİYOR

firmaların sattıkları ürün, satış yapılan mekanın konsepti ve belirlenen müşteri hedeflerine yönelik olarak yapılan profesyonel esans çalışması olarak adlandırılıyor. Kurumsal alanda işletme sahipleri, perakendede olduğu gibi kendi fikir ve zevklerine göre tercih yapamaz. Bu noktada devreye bu işin eğitimini almış, bizim gibi tecrübeli koku danışmanları giriyor" diyen Gündoğdu, koku üzerine inşa edilecek her pazarlama planının, kısa ve uzun vadede mutlaka doğru sonuçlar verdiğini hatırlatıyor.

Gündoğdu'ya göre turizm sektöründe odunsu notalar ve yeşil yapraklar ön plana geçerken, gıda sektörü vanilya gibi tatlı baharatlar veya rahatlatan 'citrus' denilen hafif, ferahlatıcı, turunçgil kokularını tercih ediyor. Tekstil, kadınlar için pudra ve yasemin gibi su çiçeklerine yönelirken, tıp sektöründe ise yeşil çay ön plana çıkıyor. Tekstil ve otelcilik sektörü, kurumsal kokuya en önem veren iki sektör.

10 YILDIR GÜNDEMDE

Oteller, showroomlar ve mağazalar için üretim yaptıklarını dile getiren Parfüm İstanbul Kurucusu Özgül Keskin de KİA şubeleri, Akasya AVM lavaboları ve Rolex Saat'in İstanbul'daki mağazalarının kokularını kendilerinin hazırladıklarını söylüyor.

Kokusal pazarlamanın satışları yüzde 60 artırdığını savunan Keskin, belirli bir ürün portföylerinin bulunduğunu ve Türkiye'de mağazaların kokusal imza oluşturmaya başladığını kaydediyor. "Kokusal pazarlama kavramı Türkiye'de son 8-10 yıldır gündemde. Özellikle perakende ve hizmet veren sektörlerin kokusal pazarlamaya yöneldiğini görüyoruz. Bu bağlamda spor salonlarında fresh kokular, kadın mağazalarında çiçek kokuları, finans sektöründe vanilya ve baharat, WC'lerde ise sabun kokuları tercih ediyor. Ayrıca hastaneler taze kokuları bünyelerinde kullanırken, oteller de baharatlı ve meyveli kokuları kullanmayı tercih ediyor" diyen Özgül, Parfüm İstanbul olarak sabit 10 adet kartelaları olduğunu, bunları dışında farklı kokularla da çalıştıklarını ifade ediyor.

HANGİ KOKULAR TALEP EDİLİYOR?

Doğru alanda doğru koku kullanıldığı takdirde o alanda müşterilerin vakit geçirme süresi uzuyor. Doğru koku da ürüne dokunma isteği ve merak uyandırıyor.

ScentPlus Proje Yöneticisi Mustafa Öztürk, sakız, vanilya gibi şekerli kokular iştah açarken; lavanta, yeşil çay gibi kokuların dinlendirdiğini; çiçeksi kokularınsa enerji verdiğini kaydediyor. "ScentPlus olarak başlıca referanslarımız Ramada, Sarıçelik, Pega, IHH, Efe Towers Bursa, Çelik Palas, Berussa, Bebüş Bebe ve Şato" diyen Öztürk, kendilerine her sektörden kurumsal koku için farklı talepler geldiğini söylüyor ve talep edilen konuları söyle sıralıyor:

"- Kurumsal kimliğe uygun kokular,
- Yeni ve kimse tarafından duyulmamış özel kokular,
- Hizmet kalitesini artırmak için kokular,
- Satışı kolaylaştırabileceğimiz kokular,
- İştah açıcı, müşteriyi içeriye çeken kokular."

İMZA KOKU KAVRAMI

İmza koku kavramının Türkiye'de aslında tam anlamıyla oturmadığını

İNCİ DERİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI **ALİ MURAT KIZILTAŞ**

"90'A YAKIN ŞUBEMİZDE KOKUMUZ BULUNUYOR"

"Mağazalarımızda uzun yıllardır kullandığımız, markamıza özel olarak üretilen kurumsal bir kokumuz var. Parfümümüz; Türkiye'de konusunda uzman bir firma tarafından üretiliyor. Her mağazamızda standart bir uygulamamız var. Her gün aynı dakika sıklığında, parfümümüz mağaza içinde homojen dağılımını sağlıyor. Kokumuzun içeriğinde; ferahlatıcı etkisi bulunan saf malzeme kullanılmış, sıkıştırılmış gaz içermeyen etki bulunuyor.

Kokumuz; kendini iyi hissettiren, tarzı olan bir ferahlık sunuyor. Kokulandırma ile ilgili dünya standartlarına uygun İSO, kalite belgeleri ve Sağlık Bakanlığı bildirim belgelerine sahip üreticimizle çalışıyoruz.

Beş duyunun müşteride deneyim yaşatması, markamızla bütünleşmesi pazarlama stratejilerimizin birer parçası. Kokuyu duyusunun da önemini yıllar önce fark edip bunu en doğru şekilde kullanarak çalışmalarımıza devam ediyoruz. Toplam 90'a yakın mağazamızda kurumsal kokumuz bulunuyor."

MAVİ CEO'SU **CÜNEYT YAVUZ**

"AKDENİZLİ KİMLİĞİMİZİ VURGULUYORUZ"

"Mağazalarımız, müşterilerimizle en önemli buluşma noktamız. O nedenle Mavi tabelasından vitrinine, mağaza içi düzeninden ışık, koku ve çalan müziğe kadar her detayın, müşterilerimizle kurduğumuz iletişimde çok önemli bir rol oynadığını düşünüyoruz. Mağaza atmosferini tamamlayan ve müşterilerimize daha Mavi bir alışveriş deneyimi sunmamıza yardımcı olan tüm bu öğelerin marka ruhuna ve kimliğine uygun olmasına özen gösteriyoruz. Mavi için koku yaratma sürecinde, markanın Akdenizli kişiliği en önemli ilham kaynağımız oldu. Bu sebeple Akdeniz'in taze, sıcak, samimi ve neşeli çağrışımını kurumsal kokumuza yansıtmayı amaçladık. Bu süreçte birçok farklı formül denendikten sonra şu anki mağaza kokumuza ulaştık. Mavi'nin kokusu; lime, portakal, mandalina, zencefil, lavanta, deniz, yosun ve bunun gibi esanslardan oluşuyor. Müşterilerimizden Mavi'ye özel bu kokuyla ilgili oldukça güzel tepkiler alıyoruz."

AROMALARIN GÜCÜ...

KAVUN: Bu koku evrensel olarak dostluk, gençlik ve mutluluk duygularını uyandırıyor. ABD'de ayrıca kırmızı renk ve satensi yüzeylerle ilişkilendirildiği görülüyor.

VANİLYA: Amerikalılar bu kokuyu rahatlık, Fransızlar ise dişilik ve zariflikle bağdaştırıyor. Ancak bazı Asya ülkelerinde vaniya, şurup ve yapışkanlık hissini çağrıştırıyor.

SANDAL AĞACI: Odunumsu aromalar ABD'de kadınlar arasında erotizmi en fazla çağrıştıran kokular arasında yer alıyor. Sandal ağacı ayrıca koyu mavi tonlarını ve deri hissini uyandırıyor.

YASEMİN: Mistik duyguları harekete geçiriyor, duyuların artmasına ve kişilerin birbirlerini anlamasına yardımcı oluyor. Ancak ABD'de bazı tüketiciler bu kokuyu fazla ağır bulup olumsuz hislere kapıldıklarını belirtiyor.

GÜL: Aşk, muhabbet sevgi duygusunu yükseltiyor. Kişiler arasında duygusal çatışmaları ve çalkantıları dinginleştiriyor.

YILANG-YILANG: İnsanların duyuları keskinleştiriyor ve bu duyularının farkına varılmasını sağlıyor.

LİMON: Rahatlatıyor, sinirleri gevşetiyor, ferahlık veriyor.

LAVANTA: Şifa verici ve temizleyici olarak da kullanılıyor.

PAPATYA: İnsanın içini sevinçle dolduruyor. Saf duyguları harekete geçiriyor.

belirten ScentPower Sahibi Serkan Altınkum, bununla beraber bu konu hakkındaki bilincinse hızla geliştiğini aktarıyor. Bu bağlamda kendine özel koku isteyen birçok müşterilerinin olduğunu söyleyen Serkan Altınkum, imza koku sürecininse uzun ve ciddi bir çalışma gerektirdiğinin altını çiziyor.

"Sektör içinde imza koku olduğunu ifade edip hazır çalışılmış esansları müşterileri ile paylaşan birçok şirket biliyoruz. Bu, sektör açısından ciddiye alınması gereken bir durum.

Bu açıdan müşterin bilinçlendirilmesi ve yapılmış olan imza kokunun içindeki notaların ne olduğunu ve neden kullanıldığını öğrenmeleri ve bilmeleri gerekiyor" diyen Serkan Altınkum, ScentPower olarak, öncelikle müşterilerin ne amaçla koku kullanmak istediğini ve şirketin müşterilerine vermek istediği etkinin ne olduğunu sorduklarını belirtiyor.

"Sonrasında koku ile pazarlama içinde yapılması gereken detayları ve atmaları gereken adımları paylaşıyoruz" diyen Serkan Altınkum, her bir müşterinin koku ile pazarlamanın neden ve nasıl yapıldığını bilmesinin daha sonraki davranışları açısından çok önemli olduğuna dikkat çekiyor.

LC WAIKIKI YURT İÇİ MAĞAZACILIK OPERASYON DİREKTÖRÜ
DEMET TURAN UTKAN

"KURUMSAL KOKUMUZU SATIŞA SUNDUK"

"Markamız için özel geliştirilen yaşam enerjisini artıran, yenilenme hissi veren 'Gizemli Vadi' adlı kurumsal bir kokumuz tüm mağazalarımızda kullanılıyor. Üst notalar taze bitkiler ile doğanın saf ruhunu yansıtıyor. Bergamot ve meyan kökü ile taze ve etkili bir açılış yapılırken orta notalardaki gül, vadi zambağı ve menekşe, çiçeksi, canlandırıcı etki bırakıyor. Alt notalardaki odunsu karakter, eşsiz misk ile birleşerek yumuşak ve hoş bir şekilde sonlanıyor.

Müşterilerimizden kokumuz için olumlu dönüşler alıyoruz. Kurumsal kokumuzu satın alma talepleri karşısında bu talebini değerlendirip, mağazalarımızın home bölümlerinde oda spreylerini satışa sunduk.

Kokular geçmişteki o anı ya da bulunduğunuz mekanı hatırlatır. Kokusunu beğendiğiniz yere tekrar gitmek istersiniz. Kokumuzun mağazalarımızla özdeşleşmiş olması nedeniyle LC Waikiki kokusu olarak anılıyor. Kokunun müşterilerimizin mağazada geçirdikleri zaman dilimini keyifli hale getirdiğine dair dönüşler alıyoruz."

AYNI KOKUYA İKİ DAKİKADAN FAZLA MARUZ KALINCA İNSANLARIN KOKUYU FARK ETMEMEYE BAŞLAMALARI 'KOKU YORGUNLUĞU' OLARAK NİTELENDİRİLİYOR. BU ETKİYİ ORTADAN KALDIRMAK İÇİN BAZI PERAKENDECİLER, ORTAMI DEKORE ETMEK İÇİN ZAMAN AYARLI FARKLI AROMALARDAN FAYDALANIYOR...

Şıklığıyla göz alıyor
rahatlığıyla keyif veriyor
Evinize bambaşka bir hava, hayatınıza rahatlık katacak
birbirinden güzel mobilyalar İstikbal'de sizi bekliyor.
istikbal
Her ev güzeldir
istikbal.com.tr | /istikbal

UYKU, BAŞARI GETİRİYOR

AŞIRI STRES VE YOĞUN İŞ TEMPOSU NEDENİYLE ÇOĞUMUZ UYKU SAATLERİMİZDEN ÇALIYORUZ. AZ UYKUYLA GÜNÜ GEÇİREBİLECEĞİMİZİ DÜŞÜNÜYORUZ. OYSA Kİ, UYKUDAN YAPILAN FEDAKARLIKLAR KİMİ ZAMAN BEKLENMEDİK RAHATSIZLIKLARI BERABERİNDE GETİRİYOR. UYKU BOZUKLUĞU VE STRES BİRBİRİNİ TETİKLEMEYE BAŞLADIĞI ZAMAN, KARİYERİMİZ DE ÇIKMAZA GİRİYOR. HAFIZAMIZ ZAYIFLAMAYA BAŞLIYOR, DİKKAT DAĞINIKLIĞI YAŞIYORUZ, KARAR VERME SÜREÇLERİNDE ZORLANIYORUZ... UZUN DÖNEMDE İSE HİPERTANSİYON, DİYABET VE KALP RAHATSIZLIKLARI İLE KARŞI KARŞIYA KALABİLİYORUZ. TÜM DÜNYA ESNEK ÇALIŞMA SAATLERİ TRENDİNE YÖNELİRKEN, OFİSTE GEÇİRİLEN UZUN SAATLERİN HER ZAMAN TAHMİN EDİLEN KADAR VERİMLİ OLMADIĞININ ALTINI ÇİZMEK GEREKİYOR. BİZ UNUTSAK DA TARİH BİZE HATIRLATIYOR: 1979 YILINDA THREE MILE ADASI'NDA NÜKLEER ELEKTRİK SANTRALİNDE MEYDANA GELEN KAZA, AYNI YIL GERÇEKLEŞEN CHALLENGER UZAY MEKİĞİ KAZASI VE HEPİMİZİN AKILLARINA KAZANAN ÇERNOBİL REAKTÖR KAZASININ ORTAK NOKTASI BU YERLERDE ÇALIŞAN EKİPLERİN UYKU SORUNU... İŞ HAYATIMIZDA UYKU BOZUKLUĞU NEDENİYLE YAPTIĞIMIZ HATALAR ÖLÜMCÜL SORUNLAR DOĞURMASA DA KARİYERİMİZİN GİDİŞATINI DEĞİŞTİREBİLİYOR... PLATİN OLARAK, THOMAS JEFFERSON ÜNİVERSİTESİ'NDE UYKU HASTALIKLARI KONUSUNDA EĞİTİM ALMIŞ OLAN, UYKU DERNEĞİ KURUCU ÜYESİ PROF. DR. BÜLENT ÇİFTÇİ İLE UYKU BOZUKLUKLARINA VE BU SORUNUN İŞ HAYATINA NASIL YANSIDIĞINA DAİR BİR SOHBET GERÇEKLEŞTİRDİK

İrem Sertbaş / irem.sertbas@platinonline.com

Uluslararası Uyku Hastalıkları Sınıflaması'na (ICSD-3) göre 85 farklı uyku bozukluğu var ve bu bozukluklar hastaların günlük rutinlerini olumsuz yönde etkiliyor. Rutinin en büyük kısmını iş hayatı oluşturuyor. Yanlış verilen bir karar, gönderilmeyen mailler, deadline'ı geçen işler… Hepsinin ortak bir noktası var: karar verme süreçlerinde zorluk çekmek. Bunların önüne geçmek için kaliteli bir uyku şart. Eğer, uykuyla aranızdaki sorunlar iş hayatınıza yansımaya başladıysa bir uzmana danışmakta fayda var. Uyku hastalığının varlığından şüphelenen kişiler, öncelikle bir uyku merkezine başvurmalı. Burada yapılacak detaylı görüşme ve gerekirse uygulanılacak olan uyku testiyle tanının konması sonrasında ise konulan tanıya göre de tedavinin planlanması gerekiyor. Ülkemizde yaklaşık olarak 150 civarında uyku kliniği ve 500 civarında uyku yatağı bulunuyor.

"STRESİN DOZU KAÇTIKÇA İŞ BAŞARISI İLE BİRLİKTE UYKU DA BOZULUYOR"

Hepimizin hayatında yoğun şekilde stres var. Stres ise uykunun en büyük düşmanı... Uyku bozukluğu olan hastaların trafikte 7 kat fazla kaza yaptığını ve ABD'de yapılan bir araştırmaya göre gençlerin uyumaları gerekenden günde 1 buçuk saat kadar daha az uyuduklarını söyleyen Prof. Dr. Bülent Çiftçi, şu yorumda bulunuyor: "Yoğun endişe uykuya dalmayı güçleştiriyor. Stres, aslında düşük dozda iş başarısını artıran bir etkiye sahipken stresin dozu kaçtıkça iş başarısı ile birlikte uyku da bozuluyor. Bu durumda sorunun önemli olduğunu düşünüyorsanız, stres yaşantınızda bozulmalara sebep olmuşsa mutlaka bir uzman ile görüşmekte fayda var. Uykuya gitmeden önce ılık duş almanın, az bir miktarda süt içmenin veya yoğurt yemenin uykuyu olumlu etkileyeceği biliniyor."

İŞ DÜNYASI NE KADAR UYUYOR?

Herkesin uyku alışkanlıkları birbirinden farklı… Çoğumuz çocukluk dönemlerinde uyku saatlerine tabiydik. Her gece yatağa gitmemek için türlü bahaneler bulduğumu hatırlıyorum. O günden bugüne uyku sanki ertelenmesi gereken bir şeymiş gibi zihnim de yer etmiş. Aslında bugün de etrafımız, az uyumakla övünen, televizyon karşısında saatler geçiren ve üç saatlik dizileri gözlerini zar zor açık tutarak izleyen insanlarla çevrili. Oysa uykusuzluk beraberinde hem birçok hastalığı getiriyor hem de uykusuz kalan beynin algılama ve bilgiyi hatırlama yeteneği azalıyor. Peki iş dünyasının meşhur CEO'ları günde ne kadar uyuyor?

ETRAFIMIZ, AZ UYUMAKLA ÖVÜNEN, TELEVİZYON KARŞISINDA SAATLER GEÇİREN VE ÜÇ SAATLİK DİZİLERİ GÖZLERİNİ ZAR ZOR AÇIK TUTARAK İZLEYEN İNSANLARLA ÇEVRİLİ. OYSA UYKUSUZLUK BERABERİNDE HEM BİRÇOK HASTALIĞI GETİRİYOR HEM DE UYKUSUZ KALAN BEYNİN ALGILAMA VE BİLGİYİ HATIRLAMA YETENEĞİ AZALIYOR

İŞ DÜNYASININ UYKU ALIŞKANLIKLARI

Elon Musk: Tesla, SpaceX ve Boring Company gibi dünyayı değiştiren şirketlerin kurucusu Elon Musk, günde altı saat uyuyor. Genelde gece 1'de uyuyan Musk, sabah 7'de yatağından çıkıyor. Toplamda 6 saat uyuyor.

Jeff Bezos: Dünyanın en zengin adamı, Amazon'un CEO'su Jeff Bezos için gün erken bitiyor. Akşam 10'da uykuya dalan Bezos, sabah 5'te uyanıyor. Toplamda 7 saat uyuyor.

Bill Gates: Sıfırdan başlayarak Microsoft'u kuran Bill Gates, günde ortalama 7 saat uyuyor. Gates, gece 12'de uyuyor ve sabah 7'de uyanıyor.

Tim Cook: Dünyanın ilk 1 trilyon dolarlık şirketi olma unvanını elinde bulunduran Apple'ın CEO'su Tim Cook, her gece 9 buçukta yatıyor ve belki de hepimiz hâlâ uyuyorken sabah 4 buçukta uyanıyor. Cook, toplamda 7 saat uyuyor.

Jack Dorsey: Sosyal medya ağı Twitter'ın kurucu ortağı Jack Dorsey de günde 7 saat uyuyan CEO'lardan… Dorsey, akşam 10 buçukta uyuyor ve sabah 5 buçukta kalkıyor.

Hüsnü Akhan/Doğuş Holding CEO'su: Sabah 6'da güne başlayan Hüsnü Akhan'ın gece uyku saati değişse bile, uyandığı saat değişmiyor. Doğuş Holding CEO'su Hüsnü Akhan genelde akşam 11 buçukta uyumayı tercih ediyor. Toplamda 6 buçuk saat uyuyor.

Mehmet Nane / Pegasus Hava Yolları Genel Müdürü: Güne genellikle 6'da başlayan Mehmet Nane'nin hafta içi ve hafta sonu uyku alışkanlıkları farklılık gösteriyor. Hafta içi gece 12'de uyumayı tercih eden Nane, toplamda 6 saat uyuyor. Hafta sonu ise 7-8 saat uyuyor.

Tamer Saka/ Sabancı Holding Çimento Grup Başkanı: Gece 12'de uyuyan Tamer Saka, sabahları güne genellikle 6'da başlıyor.

Agah Uğur/ Borusan Holding CEO'SU: Her sabah 6.07'de uyanan Agah Uğur için gün gece 12'de bitiyor.

Rahmi Koç/ Koç Holdig Onursal Başkanı: Güne sabah saat 7'de başlayan Rahmi Koç, geceleri ise 11 buçukta uyuyor. Öğle uykusu ile meşhur olan babası Vehbi Koç'un mirasını devralan Rahmi Koç, her gün 14.00-15.00 arası öğle uykusuna yatıyor.

Ahmet Dördüncü/ Akkök Holding CEO'su: Sabahları 4 ile 6 arasında uyanan Ahmet Dördüncü, geceleri 11 buçukta uyumayı tercih ediyor.

PROF. DR. BÜLENT ÇİFTÇİ: "UYKUYA GİTMEDEN ÖNCE ILIK DUŞ ALMANIN, AZ BİR MİKTARDA SÜT İÇMENİN VEYA YOĞURT YEMENİN UYKUYU OLUMLU ETKİLEYECEĞİ BİLİNİYOR"

"NORMAL UYKU SÜRESİ 4 İLA 10 BUÇUK SAAT ARASINDADIR"

İş dünyası için de oldukça değerli olan uykudan yapılan fedakarlıkların geri dönüşü çoğunlukla olumlu olmuyor. Konsantrasyon düşüklüğü, odaklanma problemleri, unutkanlık, dikkatsizlik ve öfke patlamaları iş hayatını çıkmaza sokabiliyor. Peki, bir insan günde ortalama kaç saat uyumalı? Bu sorunun kesin bir cevabı olmadığını söyleyen Prof. Dr. Bülent Çiftçi, şu yanıtı veriyor: "Normal uyku süresi kişinin ertesi gün, gün içinde uyku ihtiyacı hissetmeyeceği en kısa uykudur. Bu süre kişiden kişiye göre değişiyor. Bazı insanlar, 4 saatlik uykuyu yeterli buluyor. Bazılarının ise ertesi günü uykulu geçirmemek için gece 10 saatin üzerinde uyumaları gerekiyor. Normal uyku süresi 4 ila 10 buçuk saat arasındadır ve kişiden kişiye değişir diyebiliriz."

UYKU KALİTENİZİ ARTIRIN

Uzun süreli bir uyku sorunu yaşayanların mutlaka bir uzmana danışmaları gerekiyor. Ancak bazı küçük önlemlerle uyku kalitenizi yükseltebilirsiniz. Bozok Üniversitesi'nde rektör yardımcılığı, Göğüs Hastalıkları Anabilim Dalı Başkanlığı ve Uyku Bozuklukları Merkezi sorumluluğu görevlerini yürüten Prof. Dr. Bülent Çiftçi, uyku alışkanlıklarını düzene sokmak için şu tavsiyelerde bulunuyor:

> Yatak odanız sessiz, mümkünse biraz serin ve karanlık olmalı.
> Yatakta yemek yemeyin. Yatağa bilgisayar ve tablet götürmeyin.
> Uykudan önce hafif bir egzersiz faydalı olur, ama yorucu ağır aktivitelerden kaçının.
> Uykudan önce çay, kahve veya sigara gibi uykuyu kaçırıcı maddelerden uzak durun.
> Ağır ve geç saatte yenen bir akşam yemeği uykunuzu büyük ihtimalle olumsuz etkiler.
> Gün içinde güneşli havalarda dış ortamda biraz zaman geçirmek, gece uykumuzu iyi yönde etkilerken mavi ışık yayan bilgisayar, cep telefonu veya tabletleri uyumadan 3 saat önce bir kenara bırakmanız gerekiyor.

"UYKU SORUNLARI NEDENİYLE ÇOK SAYIDA BÜYÜK ENDÜSTRİYEL KAZANIN OLDUĞUNU BİLİYORUZ"

Uyku hastalığının varlığından şüphelenen kişilerin bir uyku merkezine başvurmaları gerektiğini, burada uygun görüldüğü takdirde uyku testinin yapılabileceğini belirten Prof. Dr. Bülent Çiftçi, sözlerine şöyle devam ediyor: "Uyku testi, diğer adıyla polisomnografi, genellikle hastanın 1 gecelik uykusunu kaydedip incelememizi sağlayan testtir. Hasta, bu konuda özelleşmiş merkezlerde veya kimi zaman hastaların evlerinde bu teste girebilir. Test ile hastanın sıradan bir gecedeki uykusunu görmeyi amaçlarız. Bu amaçla hastanın başına, vücuduna ve bacaklarına çok sayıda elektrod ve sensör takarız. Bu elektrodlar ve sensörlerden gece boyunca alınan verileri bilgisayarlara kaydederiz. Bu kayıtları daha sonra inceleyerek varsa hastalıklara tanı koyarız. Yakın tarihimizde uyku sorunları nedeniyle Çernobil reaktör kazası ve Exxon Valdez gibi önemli çevre sorunlarına da yol açan çok sayıda büyük endüstriyel kazanın olduğunu biliyoruz. Günümüzde hemen tüm üniversite hastanelerinde, pek çok devlet hastanelerinde ve bazı özel hastanelerde uyku alanında özelleşmiş hekimler ve uyku laboratuvarları hizmet veriyor. UykuDer ise uyku hastalıklarını ilgilendiren tüm branşların multidisipliner olarak temsil edildiği ve çalıştığı bir meslek kuruluşu. Temel amacımız, ülkemizde uyku sağlığının korunması... Dernek olarak aynı zamanda mevcut uyku laboratuvarlarını denetliyor ve uygun olanları akredite ediyoruz. 40'a yakın laboratuvarı akredite ettik. Akredite olan merkezler ile ilgili bilgiye www.uykuder.com adresinden ulaşılabiliyor."

PROF. DR. BÜLENT ÇİFTÇİ

Continental
The Future in Motion

4 AL 3 ÖDE

BU KIŞ ZORLU YOLLARDAN
BİRİNCİLİKLE ÇIKIN.

Bağımsız testleri birincilik* ile geçen
Continental kış lastikleri
şimdi **4 al 3 öde** avantajıyla.

sport auto
Testurteil | Ausgabe 11/2017
Sehr Empfehlenswert
TESTSIEGER
Continental WinterContact TS 850 P | 225 / 40 R 18 V

auto motor und sport
Testurteil | Ausgabe 21/2018
TESTSIEGER
Sehr empfehlenswert
CONTINENTAL WinterContact TS 860 205/55 R 16 H

ADAC Motorwelt 10/2018
16 Winterreifen im Test
CONTINENTAL WinterContact TS 860
Dimension 205/55 R 16 91 H
Reifen-Label C/B/72
gut (2,2)
ADAC Test

GERMAN TECHNOLOGY

www.continental-lastikleri.com.tr

*WinterContact TS860, 2017 ve 2018'de bağımsız test kuruluşları ve dünyaca ünlü otomobil dergileri tarafından yapılan 14 farklı testte birinci olmuştur. Ayrıntılı bilgi için www.continental-tires.com
Kampanya 16 Kasım-31 Aralık tarihleri arasında, kampanyaya katılan Continental Yetkili Satıcıları'ndan yapılacak Continental marka binek, 4x4 veya hafif ticari lastik alımlarında geçerlidir. Kampanya stoklarla sınırlı olup internet satışlarını kapsamamaktadır. Ayrıntılı bilgi için www.continental-lastikleri.com.tr

Yapı Kredi World'e özel **7 taksit!**
Detaylı bilgi: **worldcard.com.tr**

YapıKredi WORLD
Türkiye'nin en bonkör kartı

LÜKS YATAK SEKTÖRÜ HIZLA BÜYÜYOR

DÜNYADA HIZLA GELİŞEN BİR SEKTÖR OLAN YATAK ÜRETİMİNDE, DEĞİŞİMLER DE SÖZ KONUSU. KONFORLU VE SAĞLIKLI UYKUNUN İNSAN SAĞLIĞI ÜZERİNDEKİ ÖNEMİ VURGULANIRKEN YATAK ÜRETİCİLERİ DE ÜRETİMLERİNDE TEKNOLOJİNİN FAYDALARINDAN YARARLANARAK EL İŞÇİLİĞİ İLE KALİTEYİ DAHA DA YUKARI TAŞIYOR. HALSA, HASTENS, LAMBORGHINI GİBİ LÜKS YATAK MARKALARI DA DOĞAL VE LÜKS YATAKLAR ÜRETİYOR

Dalida Özatay Erus / dalida.ozatay@platinonline.com

Milano merkezli Sanayileşme Araştırmaları Merkezi (Center for Industral Studies-CSIL) tarafından temmuz ayında yayınlanan 2018 Dünya Yatak Endüstrisi Raporu, dünyadaki yatak tüketiminin son 10 yılda yüzde 4 artarak 27 milyar dolara yükseldiğini ortaya çıkartıyor. CSIL Uluslararası Pazarlama Direktörü Giovanna Castellina, şu açıklamaları yapıyor: "Asıl tüketici bölgesi Asya ve Pasifik, ardından Kuzey Amerika ve Avrupa geliyor. Ülke düzeyinde, dünya yatak tüketiminin büyük bir kısmı (yaklaşık yüzde 70) sadece beş ülkede gerçekleşiyor: ABD, Çin, Brezilya, Hindistan ve Almanya. İlk iki ülkenin değerleri çok yakın. Bununla birlikte, Çin son yıllarda yatak tüketimi açısından en etkileyici artışı gösterdi, Hindistan ve Vietnam gibi diğer Asya ülkeleri tarafından da önemli büyüme oranları kaydedildi. "

KÜRESEL YATAK PAZARI YÜZDE 6,5 BÜYÜYECEK

Global Yatak Piyasası, 2017 yılında 27.87 milyar dolar olarak belirlendi. 2025 yılına kadar 43.43 milyar dolara ulaşarak 2019'dan 2025'e kadarki küresel tahminde yıllık yüzde 6,5'lik bir büyüme oranı tahmin ediliyor. Pazarın gelişmesindeki en önemli etkenin dünyada otelcilik sektöründeki büyümeden kaynaklandığını belirten uzmanlar, diğer yandan tüketicinin de uyku kalitesine odaklanmasının bu pazarın yükselmesine neden olduğunu hatırlatıyor. Konaklama sektöründe öne çıkan lüks detaylar yataklarda da kendini gösteriyor. Uluslararası otel zincirleri mükemmel konforun deneyimlenmesi için yüksek kalitedeki yataklara ilgi gösteriyor.

KRALİÇE YATAKLAR ÖNE ÇIKIYOR

Global yatak pazarı ürün tipi, boyutu ve bölgesel olarak bölümlere ayrılıyor. Ürün tipinde kullanılan malzeme öne çıkarken gelişmekte olan ekonomilerde daha kaliteli ve doğal malzemelerin kullanıldığı yataklara eğilim gözlemleniyor. Yatakların boyutu da ikiz, ikiz XL, kraliçe, çift boyutlu ve kral boyut olarak şekilleniyor. Bu boyutlar arasında kraliçe yataklar lüks tüketimde öne çıkıyor.

ÖRGÜTLENMEK ÖNEMLİ

Kuzey Amerika, Güney Amerika, Asya Pasifik, Avrupa, Orta Doğu ve Afrika'da şekillen yatak pazarında, önümüzdeki altı yıllık süreçte örgütlenmemiş markaların pazar payının büyük ölçüde düşmesi bekleniyor. Dünya yatak piyasasını şekillendiren büyük oyuncular arasında Tempur-Pedic International Inc, Serta Inc., Simmons Bedding Company LLC, Spring Air Şirketi, Select Comfort, Kingsdown Inc., Southerland Yatak Co., King Koil Inc. ve Paramount Bed Holdings Co. Ltd. faaliyet gösteriyor.

UYKUDA LAMBORGHINI KONFORU

İTALYAN TASARIM ANLAYIŞINA SAHİP OLAN BY TONINO LAMBORGHINI VE MAGNIFLEX YATAKLARI, YÜKSEK TEKNOLOJİ İLE ÜRETİLİRKEN EL İŞÇİLİĞİNİ DE KULLANIYOR. TAMAMEN DOĞAL VE YAYSIZ YATAKLAR ÜRETEN MARKA, TÜRKİYE VE 17 FARKLI ÜLKEYE DE YATCO GÜVENCESİ İLE ULAŞIYOR

YATCOP YÖNETİM KURULU BAŞKANI VE MÜSİAD-MOBİLYA SEKTÖR KURULU BAŞKANI **DAVUT ALTUNBAŞ**

İtalya'nın ünlü yatak markaları By Tonino Lamborghini ve Magniflex, İtalya'nın Prato şehrindeki fabrikasında 1986 yılından bu yana dünyaya üretim yapıyor. Günde 10 bin adet yatak üretimi gerçekleştiren marka, üretiminde yüksek teknolojiyi kullanırken el işçiliğine de yer veriyor. Her iki markanın distribütörlüğünü 2013 yılından bu yana üstlenen Yatcop, markayı Türkiye, Orta Doğu ve Türk Cumhuriyetleri'nin de içine alan 17 farklı ülkede temsil ediyor. Yatcop Yönetim Kurulu Başkanı ve MÜSİAD-Mobilya Sektör Kurulu Başkanı Davut Altunbaş, bu iş birliğini şöyle açıklıyor; "İtalyanlarla By Tonino Lamborghini yataklarından önce farklı bir markayla Türkiye'de çalışıyorduk. Sonrasında bir proje gelişti ve karşılıklı güven temelinde de Türkiye'nin yanı sıra Orta Doğu ve Türk Cumhuriyetleri'ni de kapsayan bir distribütörlük anlaşması imzaladık."

"DÜNYADA TRENDİN YAYSIZ YATAKLARA DOĞRU GİTTİĞİNİ SÖYLEMEK MÜMKÜN. GÜNÜMÜZDE YATAK DEĞİŞİM SÜRESİNİN 6 İLA 7 YILA DÜŞTÜĞÜNÜ GÖZLEMLİYORUZ. TÜKETİCİLER BİLİNÇLENDİKÇE DAHA EKOLOJİK VE DOĞAL ÜRÜNLERİ TERCİH EDER OLDU. DİĞER YANDAN KOLAY TAŞINABİLİR, VAKUMLANAN YATAKLAR DA SON YILLARDA ÇOK FAZLA TERCİH EDİLİYOR. BÖYLECE YATAĞIN LOJİSTİĞİNİ KENDİSİ GERÇEKLEŞTİREN TÜKETİCİ ZAMANDAN DA TASARRUF EDİYOR"

DÜNYADA 200 MAĞAZA

Ünlü İtalyan markaları, kalite ve tasarımı buluşturduğu tesislerinde vakum teknolojisi ile ürettiği yatak modellerini Yatcop güvencesiyle satışa sunuyor. Dünya genelinde 200 mağazaya ulaştıklarını belirten Altunbaş, "Değişen dünya düzeninde Türkiye'nin de bölgesel güç noktası olması sebebi ile ülkemize daha fazla döviz kazandırmayı görev biliyoruz. Bunun için İtalyan ortaklı yerli üretime geçmek önemli bir yatırım oldu" diye konuşuyor. Gelecek yatırımlarının ise Türkiye genelinde hemen her ilde sleep shop açma hedefinde olduklarını anlatan Altunbaş, herkese hitap eden ürünlerin yanı sıra üst segmente hitap eden ürünlerinin de olduğunu hatırlatıyor.

ANTİ-STRES ÖZELLİKLİ YAYSIZ YATAKLAR

Ekolojik dengelerin önem arz ettiği günümüzde ürünlerin hepsinde doğa ve çevre dostu materyallerin kullanıldığını anlatan Davut Altunbaş, "Markalarımız; sağlığa önem veren, manyetikleşmeyi önleyen, anti-stres özellikleri olan yaysız yataklardır. Memosoft dolgu malzemesi sayesinde vücutta oluşacak omurga bozukluklarının tedavisini destekliyor. Ürünlerimiz ortopedik ve anatomik yataklardır. Beş zonlu waterlatex malzeme kullanılarak vücudun yatağa temas ettiği her bölgede ayrı basınç uygulayarak vücudu daha konforlu sarar. Memory form özelliği ile vücudun ağırlığına ve ısısına göre şekil alan visco içerikli yataklardır. Yataklar sahip olduğu anatomik yapısı sayesinde vücudu tam olarak sararken kullanılan kumaş ve dolgu malzemeleri stresten uzak, ağrısız bir uyku vaat ediyor" şeklinde bilgi veriyor.

“2018 YILINI 3.5 MİLYAR DOLARLIK İHRACAT RAKAMIYLA KAPATMAYI HEDEFLİYORUZ”

MOBİLYA SEKTÖRÜ 2018’İN İLK YARISINDA YÜZDE 5,8 KÜÇÜLME YAŞASA DA, TÜRKİYE EKONOMİSİNİN LOKOMOTİF SEKTÖRLERİNİN BAŞINDA GELİYOR. MOBİLYA SANAYİCİLERİ DERNEĞİ BAŞKANI NURİ ÖZTAŞKIN, MOBİLYA SEKTÖRÜNÜ DEĞERLENDİRİRKEN YATAK ÜRETİMİNE DE DEĞİNİYOR

MOSDER
TÜRKİYE MOBİLYA SANAYİCİLERİ DERNEĞİ

Mobilya sektörü, cari açık vermeyen ender sektörlerden biri olarak ekonomimizin lokomotif sektörlerinin başında yer alıyor. İstihdama önemli katkısı olan sektör, TÜİK tarafından açıklanan verilere göre 2018’in ilk yarısında yüzde 5,8 oranında küçülme yaşadı. Mobilya Sanayicileri Derneği Başkanı Nuri Öztaşkın, “Bu durumun ana faktörü, KDV indiriminin sona ermiş olmasıdır diyebiliriz. 2017 yılında uygulanan ve yaklaşık 8 ay süren KDV indirimi, mobilya sektöründe ticareti yüzde 40 oranında artırarak, önemli bir büyüme sağladı. Sektörünün tekrar canlanması için KDV indirimi yeniden gündeme gelmeli. Diğer yandan hammadde zamlarıyla ilgili de birtakım problemler yaşanıyor. Özellikle son 2 yılda sünger, yay, boru-profil, yonga levha, yongalam, MDF, MDFlam ve diğer girdi fiyatlarındaki ciddi artışlar, sektörü tüm kazanımlarını kaybetme tehlikesiyle karşı karşıya bıraktı. Geçen yılın bu zamanlarıyla şimdiyi kıyasladığımızda; sünger, sunta, suntalam ve diğer ahşap ürünlerinin fiyatlarının yüzde 50 oranında arttığını görüyoruz” diye anlatıyor.

FURNITURE İSTANBUL İLE TASARIMA AĞIRLIK

Mobilya Sanayicileri Derneği’nin 14 yıldır gerçekleştirdiği ve son iki yıldır Furniture İstanbul adıyla organize edilen fuarı, bu yıl 6-11 Kasım tarihleri arasında yapılıyor. Öztaşkın, “Fuarda mobilya sektörünün lider ülkeleri İtalya, Almanya, Avusturya ve İsviçre’nin yanı sıra sektörün hedef pazarları olan Suudi Arabistan, Irak, Kuveyt, Katar, Birleşik Arap Emirlikleri’nin de aralarında bulunduğu 100’ün üzerinde ülkeden ziyaretçi ve VIP alım heyetlerini ağırlayacağız. 60 bin metrekare alanda, 90 bin yerli ve yabancı ziyaretçi hedefi ile gerçekleştireceğimiz fuarımızın rekor düzeyde iş hacmi yaratmasını bekliyoruz. Furniture İstanbul Fuarı, artan kur nedeniyle yabancı alım grupları için daha cazip hale geldi. Bu nedenle bu yılki fuarımızda daha fazla yabancı alım grubunu ağırlamayı bekliyoruz. Furniture İstanbul’un yaratacağı etkiyle birlikte 2018 yılını 3.5 milyar dolarlık ihracat rakamına ulaşarak kapatacağımızı tahmin ediyoruz. Diğer mobilya fuarlarından farklı olarak tasarımı odak nokta kabul ediyoruz. Geçtiğimiz yıl tasarım anlamında öne çıkan ülkelerden 14 tasarımcı, Design Stories adlı seminerde profesyoneller ve genç tasarımcı adaylarıyla buluştu. Tasarımcılar tarafından gerçekleştirilen, geleceğin dizaynları ve dünyaca ünlü markalarla çalışmanın sırları ile ilgili sunumlar ilgiyle takip edildi. Bu yıl

MOBİLYA SANAYİCİLERİ DERNEĞİ BAŞKANI **NURİ ÖZTAŞKIN**

"MOBİLYA SEKTÖRÜNÜN İHRACAT RAKAMLARI GEÇEN YILA ORANLA YÜZDE 8'LİK BİR ARTIŞ GÖSTEREREK 2017 YILINDA YAKLAŞIK 2.7 MİLYAR DOLAR OLARAK KAYDEDİLDİ. 177 ÜLKEYE İHRACAT YAPILDI. 2018 YILINDA İSE EN AZ 3.5 MİLYAR DOLARLIK İHRACAT HEDEFLİYORUZ. ROTAMIZI ABD VE ÇİN GİBİ UZAK ÜLKELERE ÇEVİRDİK. BUNUN DIŞINDA; İSPANYA, ALMANYA, HOLLANDA, BULGARİSTAN, CEZAYİR, KATAR, ÇEK CUMHURİYETİ, SUUDİ ARABİSTAN, İNGİLTERE VE ETİYOPYA DİĞER HEDEF ÜLKELERİMİZ ARASINDA YER ALIYOR"

etkinliğimizi daha da geliştiriyoruz" şeklinde ifade ediyor. MOSDER, gençlerin mobilya tasarımına duydukları ilgiyi artırmak, genç yeteneklerin mobilya tasarımı alanında gelişmesine destek olmak ve sektöre tasarımcı kazandırmak amacıyla Ulusal Ev Mobilyaları Tasarım Yarışması da düzenliyor.

"FARKLILAŞAN KONFOR TANIMIYLA TRENDLER DE DEĞİŞİYOR"

Mobilyada malzemenin saf halinin öne çıktığını görüyoruz. Yorucu, katmanlı ve geometrik desenler etkisini kaybediyor. Ahşap ve metal ürünlerde zanaatkar yaklaşım değer kazanıyor, lüks ve sade detay eklentileri ürünlerin albenisini artırıyor. Eskiden bildiğimiz konfor tanımı bir kanepenin rahatlığı ve ergonomisiydi. Şimdi ise malzeme, biçim, renk gibi kriterler de konforun önemli bir duyusal parçası olmaya başlıyor. Ayrıca yaşam alanlarının küçülmesi, tüketicilerin mobilyadan bekledikleri fonksiyonelliği de artırıyor. Kullanıcılar bir koltuğu artık yalnızca oturmak için değil misafirlerini ağırlayabilecekleri bir yatak olarak da kullanmak istiyor. Bu beklentiler doğrultusunda üretilen yataklı ve mekanizmalı koltuklar, ufak evlerde farklı kullanım kolaylıkları sağlıyor. 2018 yılında, alışılmış 3+2+1 koltuk takımları, 3+2+ berjer veya 3+3+ berjer olarak karşımıza çıkıyor.

TREND: HİBRİT YATAKLAR

Türkiye'de geçtiğimiz yıl KDV indirimin de katkısı ile 5 milyondan fazla yatak üretildi. Sektörde bu yıl ortalama kapasite kullanım oranı ise yüzde 60 bandında seyrediyor.

"KAYSERİ, YATAK ÜRETİMİNDE ÜS KONUMDA"

Üretim adetleri, üretici sayısı ve ciro olarak bakıldığında Türkiye'de yatağın üretim üssü Kayseri olarak öne çıkıyor. Nuri Öztaşkın, "Kumaş, çelik tel, yay, sünger gibi birçok ana hammadde üreten firmanın yanı sıra yatak üretim makinesi üreten çok sayıda firmanın da Kayseri'de bulunması, şehrin bu pozisyonunu uzun yıllar daha destekleyecek gibi görünüyor. Kayseri'yi İzmir, Manisa, Bilecik, İstanbul ve Ankara takip ediyor. Son yıllarda ise büyük şehirlerin dışında birçok farklı lokasyonda yatırımlar yapıldığını görüyoruz" diyor.

"YÜKSEK KONFOR BEKLENTİSİ, TRENDLERİ DEĞİŞTİRİYOR"

Tercihte ilk sırayı yaylı yataklar alsa da sektörel gelişmeler yay, sünger ve farklı teknolojilerin bir araya getirildiği, hibrit olarak adlandırılan yatak yapısı ortaya çıkıyor. Bu tür yatakların insanlara alışkın oldukları yaylı yatak desteği ile birlikte belki de henüz tanışmadıkları bir konfor sunduğunu belirten Öztaşkın, "Bu trend rüzgarıyla birlikte talep düşmesi yaşanan visko süngerlerin de yeni bir kulvar oluşturduğunu söyleyebiliriz. Önümüzdeki yıllarda hibrit yatakların daha fazla tercih edileceğini düşünüyorum. Kullanıcılar için farklı deneyim sunan bir trend ise rulo olarak paketlenmiş yataklar. Sıkıştırılarak sarılıp rulo haline getirilen yataklar üreticilerin, satış noktalarının nakliye giderlerini ciddi şekilde düşürüyor ve bunu fiyatlarına yansıtıyor. Son kullanıcılar ise ürünlerine çok daha hızlı ve uygun fiyata sahip olabiliyor. Özellikle ABD'de daha önce sektör oyuncusu olmayıp yeni kurulmuş firmaların, bu roll pack yataklar sayesinde 100 yıllık firmalara kafa tutar hale geldiğini görüyoruz. Motorlu, hareketli yataklar da önümüzdeki yıllarda birçok evde yer alacak gibi görünüyor. Genellikle yaşlı yatağı olarak algılansalar da günümüzde oluşan yüksek konfor beklentisini çok iyi karşıladıkları için genç kullanıcılar tarafından da tercih edileceğini düşünüyoruz. Ayrıca uyku ve temel sağlık verilerinin takibini yapan, insanları doğru zamanda uyandırarak daha zinde olmalarını sağlayan, akıllı tekstil yüzeyleri de yataklarda boy göstermeye başlıyor" diye açıklıyor.

25 YIL GARANTİLİ DÜNYANIN TEK YATAK MARKASI

AT EYERCİLİĞİ İLE BAŞLAYAN HİKAYEYİ, BUGÜN DÜNYA YATAK SEKTÖRÜNDE KALİTE VE KONFORU BİR ARADA SUNAN BİR MARKAYA DÖNÜŞTÜREN HASTENS, 200 YILA YAKLAŞAN ÜRETİMİ İLE SAĞLIKLI UYKU VAAT EDİYOR

Eyerci kökenli Hästens'in temelleri, 1852 yılında İsveçli bir aile tarafından atılıyor. O yıllarda firmanın usta eyercileri, otomobillerin varlığı ile döşemecilik de yapmaya başlıyor. Aile daha sonra ise yatak üretimine geçerek kısa zamanda el işçiliğindeki ustalıklarını şimdiye kadar yapılmış en konforlu yatak üretiminde kullanarak bu konuda uzmanlaşıyor. Hästens'in günümüzdeki yöneticisi ve ailenin beşinci kuşak temsilcisi Jan Ryde, bu geleneği altıncı kuşağa taşıyarak; 'dünyayı daha sağlıklı ve mutlu bir yer yapma' felsefesini nesilden nesile taşımayı misyon ediniyor.

37 ÜLKEDE 250'Yİ AŞAN MAĞAZA

Bugün Hästens, 37 ülkede 250'yi aşkın mağazasıyla hizmet veriyor. Markanın Türkiye temsilcisi Aykut Ak, "Bilinçli pek çok insan, Hästens'i sağlığı için uzun vadeli bir yatırım olarak görüyor. Hästens, üst segmentte konumlanmış bir üründür. İsveç'te 166 yıldır at yelesi başta olmak üzere, doğal malzemeler kullanarak geleneksel el işçiliği ve sipariş usulü yatak diken, 25 yıl garantili dünyanın tek yatak markasıdır. Halbuki hemen hemen tüm yatak markaları yatakların 5-7 yılda bir yenilenmesi gerektiğini söyler. Böyle düşünüldüğünde bir Hästens yatağa yatırım yapmak akıllıcadır. Türkiye'de İstanbul-Nişantaşı'nda tek mağazamızla İsveç'te eğitilmiş yatak uzmanlarımız uyku tutkunlarına hizmet veriyor" diye anlatıyor.

YATAKLAR KİŞİYE ÖZEL EL İŞÇİLİĞİ

Hästens yataklarında; at yelesi, yün, pamuk, keten ve doğal İsveç çamının

HASTENS TÜRKİYE TEMSİLCİSİ **AYKUT AK**

kullanıldığını anlatan Aykut Ak, "At yelesi, yapısı sayesinde doğal bir vantilatör görevi görür, nemi anında tahliye eder. Yün, kışın sıcak, yazın serin tutar. Pamuk ise yumuşaklığı ve uyum sağlayan yapısıyla at yelesi ve yünün mükemmel tamamlayıcısıdır. Sağlamlığıyla ünlü olan İsveç çamı ise yatakların kasalarında kullanılır. Yay sistemleri, İsveç çeliğinden üretilmiş Hästens'in patentli yay sistemleridir. Yataklarda kullanılan doğal malzemelerin yoğunluğuna, katmanlama tekniğine ve yay sistemlerinin özelliklerine göre modellerimiz birbirinden ayrışır. Müşterilerimiz mağazada yatakları dener, kendisine en uygun modeli seçtikten sonra yatağını kişiselleştirir, yani sertlik derecesi, kumaş rengi, ayak modeli, ölçü ve yüksekliği belirler. Çift kişilik yataklarda çiftlerin uyudukları her bir taraf, farklı sertlik derecelerinde üretilebilir. Kişiselleştirilen yatak İsveç'e sipariş edilir. Usta yatak terzilerimiz tarafından el işçiliğiyle dikilerek 6-8 haftada teslim edilir."

HÄSTENS YATAKLARINI BAŞTA İSVEÇ KRALİYET AİLESİ OLMAK ÜZERE, ANGELINA JOLIE, BRAD PITT, BRUCE WILLIS, ELSA HOSK VE RONALDO GİBİ İSİMLER KULLANIYOR

'RÜYA FABRİKASI'

İsveç'in Köping kentindeki tarihi tesisinde 80 kişilik ekip, geleneksel tekniklerle üretim yapıyor. Aykut Ak, "Oraya biz, 'Rüya Fabrikası' diyoruz. Usta yatak terzilerinin tüm hünerlerini sergilediği, gürültülü makinelerin kullanılmadığı, geleneksel tekniklerin uygulandığı, sessiz ve huzur dolu bir mekan hayal edin" diye anlatıyor. Dünyada ve Türkiye'de doğal yatak konsepti ve söyleminin ortaya çıktığını belirten Ak, "Aslında Hästens, 166 yıldır büyük inanç, tutku ve istikrarla doğal malzeme kullanımına yatırım yaptı ve kendini sürekli geliştirip yenileyerek bu çizgisini koruyor. Hammadde maliyeti mutlaka yüksek, fakat maalesef günümüzde sağlıklı ve doğal olan her şeyin bir maliyeti var" diye konuşuyor.

İKONİK MAVİ EKOSE

Hästens'in ikonik mavi ekose deseni, pek çok moda markasına da ilham oluyor. Yatak terzileri için bir hizalama aracı olarak da kullanılan bu desen, dikişte en ufak hatayı ortaya çıkartıyor. Hästens bu yıl bu desenin 40'ıncı yılını kutluyor ve bu yıla özel olarak 4 yeni yatak modelinin tanıtımını yapıyor.

İSVEÇ UYKU SANATINI, TÜRKİYE VE DÜNYAYA TAŞIYOR

İSVEÇ'İN DOĞASINDAN ESİNLENEREK ÜRETİLEN HÄLSA YATAKLARI, ADINDAN DA YOLA ÇIKARAK SAĞLIKLI BİR UYKUNUN ÖNEMİNE VURGU YAPIYOR. 'İSVEÇ UYKU SANATI' MOTTOSUYLA ÜRETİM YAPAN MARKANIN TÜRKİYE'DE 20'YE YAKIN MAĞAZASI VAR. ÖNÜMÜZDEKİ BEŞ YILA DAİR DE 40 MİLYON DOLARLIK YATIRIM HEDEFİ BULUNUYOR

İsveç dilinde 'sağlık' anlamına gelen Hälsa, adından da yola çıkarak yataktan ziyade sağlıklı uyku vaat ediyor. Uzmanlar insan sağlığı için en önemli eylemin uyku olduğunu hatırlatırken sağlıklı bir uyku için de doğa dostu materyallerle üretilen ve vücut tipine uygun bir yatak seçimi önem taşıyor. Üretim yeri İsveç'in güneybatısındaki Landskrona şehrinin bir tarafında Baltık Denizi yer alırken diğer yanında ise İsveç ormanları ve enerji üretiminde geri dönüştürülebilir doğa dostu enerji kaynağı sağlayan rüzgar gülleri bulunuyor.

BEŞ YILDA 40 MİLYON DOLARLIK YATIRIM

Erendemir tarafından 2015 yılında yatırım yapılan Hälsa Sängar AB (Hälsa Yatak A.Ş.) markası Hälsa, Türkiye'de kısa sürede önemli mesafe kat ediyor. Başta İstanbul olmak üzere dört şehirde 20'ye yakın mağaza sayısına ulaşılırken beş yılda 40 milyon dolarlık yatırım hedefi bulunuyor. Marka yetkilisi İpek Özaytekin, "Mauritius'dan Londra'ya, Tahran'dan Madagaskar'a, Kanada'dan Tayvan'a kadar geniş bir coğrafyada yer alıyoruz. 'İsveç uyku sanatı Türkiye'de' ve 'Türkiye'ye bir İsveç rüyası yaşatıyoruz' sloganları ile Türkiye pazarına giriş yapan Hälsa, 'ulaşılabilir lüks' mottosu ile sağlıklı uykuyu arayanlara ulaşmayı hedefliyor" diye konuşuyor.

HÄLSA TÜRKİYE MARKA YÖNETİCİSİ
İPEK ÖZAYTEKİN

UYKU SANATI İÇİN ORGANİK MALZEME

Babadan oğula geçen el ustalığını geleceğin teknolojisi ile buluşturan Hälsa yatakları, İskandinav tasarım anlayışından ilham alan, insanı ve doğayı korumaya özen gösteren yataklar konforlu ve kesintisiz bir uyku sunuyor. Özaytekin, "Sağlıklı ve doğal bir uyku için geleneksel İsveç yatak üretimini bir uyku sanatına dönüştüren marka, ustaların el becerisiyle şekilleniyor ve İsveç'in doğal güzellikleriyle çevrili bir uyku dünyasına davet ediyor" diye anlatıyor. Hälsa, doğayı ve doğanın bir parçası olan insanı merkeze alırken konforlu bir yatak ve uyku deneyimi için insanın doğasını ve ihtiyaçlarını dikkate alan tasarımlara imza atıyor. Avrupa Birliği tarafından kabul görmüş, ekolojik olarak üretilen organik malzemeler için verilen GOTS (Global Organic Textile Standard) sertifikalı materyaller kullanan marka, Avrupa standartlarında sertifikaya sahip malzemelerin çoğunu Batı Avrupa ülkelerinde tedarik ediyor.

HÄLSA, ÜRÜNLERİNDE GELENEKSEL İSVEÇ EL İŞÇİLİĞİNİ VE TEKNOLOJİYİ BİR ARAYA GETİRİYOR. AVRUPA STANDARTLARINDA KABUL EDİLEN EKOLOJİK VE ORGANİK MATERYALLER KULLANMAYA SON DERECE ÖNEM VERİYOR

"İNSANLAR BİLİNÇLENİYOR"

Marka bünyesinde Lapland, Stokholm, Vanern ve Västerbottens gibi İsveç'teki şehir ve bölge isimli yatak çeşitleri yer alıyor. İpek Özaytekin, yatak seçiminde insanların bilinçlendiğine dikkat çekerken sözlerini şöyle sürdürüyor; "Çeşitli eklem ve kas ağrıları, terleme problemleri, alerjik bünyeler gibi sorunlarla mücadele için doğal malzemeler ile omurganın anatomik yapısına uygun yataklar kullanmak gerekir. Dünya bu konuda gitgide daha da bilinçleniyor ve doğal malzemelere doğru bir yönelme bulunmakta. Türkiye'de de Hälsa ile birlikte bu trendin oluşmaya ve yayılmaya başladığını, insanların uyku sağlığı ile ilgili daha da bilinçli hale gelmeye başladıklarını söyleyebilirim."

BANKALAR BASTIĞI KİTAPLARLA DA TÜRKİYE'YE 'KAYNAK' SAĞLIYOR

TÜRKİYE'NİN ÖNDE GELEN BANKALARI, BUGÜN KENDİ BÜNYESİNDEKİ İŞTİRAKLERİNDEN OLAN YAYINEVLERİYLE, TÜRKİYE'DEKİ EN ÖNEMLİ BOŞLUKLARDAN BİRİNİ DOLDURUYOR. BASTIKLARI KİTAPLARLA TÜRKİYE'NİN KÜLTÜR-SANAT DÜNYASINA IŞIK TUTAN BANKALARIN YAYINEVLERİNDEN KİMİSİ 70 YILDAN UZUN SÜREDİR KİTAPSEVERLERİN YANINDA. BU YIL İÇİNDE YAYIN HAYATINA BAŞLAYAN DİĞER BANKA YAYINEVLERİ DE KÜLTÜR-SANAT ANLAMINDA ÇOK ÖNEMLİ ESERLERE İMZA ATMAYA HAZIRLANIYOR. BANKALAR BUNUN YANINDA, PRESTİJ YAYINLARIYLA DA PAHA BİÇİLMESİ KOLAY OLMAYAN 'KAYNAKLARI' ÜRETMEYE DEVAM EDİYOR

Mustafa Gündoğdu / mustafa.gundogdu@platinonline.com

Bankacılık veya bankalar dediğimizde, aklımıza ilk gelen şey finans sektörü ve bankacılık işlemleri olsa da, aslında bir diğer noktada da bankaların çok önemli bir yer kapladığını görüyoruz. O alan da, bankaların yayınevleri… Yazın ve inceleme alanlarında bankaların yayınevlerinden kitaplar, bugün hepimizin kütüphanesinde önemli bir alana sahip. Dünya klasiklerinden Türk klasiklerine, araştırma yazılarından biyografilere, tarih yazılarından günümüz yazarlarının çevirilerine kadar neredeyse edebiyatın her alanına dokunan eserleri kitapseverlerin beğenişe sunan bankaların yayınevleri, Türkiye'deki en önemli boşluklardan birini de, üstelik oldukça nitelikli bir biçimde dolduruyor. Zira Türkiye'deki en iyi çevirilerde de bankaların yayınevlerinin oldukça önemli isimleri bünyesinde barındırdığını görüyoruz. Bu yayınevlerinin kimi 70 yıldan uzun süredir hayatına devam ederken, kimisi de yayın hayatına bir ay önce başladı.

1945'LERDEN GÜNÜMÜZE

Bankaların yayınevleri dendiğinde akla gelen ilk isimlerden biri Yapı Kredi Yayınları hiç şüphesiz. 1945 yılında bünyesinde bir Kültür Sanat Müşavirliği'ni kuran ilk banka olan Yapı Kredi Bankası, 74 yıldır uzmanlık alanı finansın yanı sıra kültür-sanat, çevre ve eğitim gibi alanlar üzerine geliştirdiği faaliyetlerle de Türkiye'ye değer katma misyonunu sürdürüyor. Yapı Kredi Kültür Sanat Yayıncılık Genel Müdürü Tülay Güngen, kültür sanat alanındaki çalışmalarını 30 yılı aşkın süre banka bünyesinde gerçekleştirdikten sonra, bu alanı bağımsız ve kurumsallaşmış bir yapı içerisinde yönetmek amacıyla 1996 yılında Yapı Kredi Kültür Sanat Yayıncılık'ı (YKKSY) kurduklarını ifade ediyor. YKKSY'nin bu yıl içinde Beyoğlu Galatasaray Meydanı'nda 50 yılı aşkın süredir tarihe tanıklık eden Yapı Kredi Kültür Sanat binasını, dört yıl süren yenileme çalışmalarının ardından, 'Sarmal' sergisiyle geçen yıl açtığı da biliniyor.

YKY 5 MİLYONDAN FAZLA KİTAP BASTI

Yapı Kredi Yayınları, Türk yayıncılığının en büyük, en etkili kuruluşlarından biri konumunda bulunuyor. Kültür-sanat üzerine çalışmaları ile toplum tarafından kendilerine uygun görülen 'Kültür-Sanat Bankası' unvanını taşıyor olmalarının da kendilerine gurur verdiğini söyleyen Güngen, yeni ve tekrar baskı olmak üzere 2018 itibariyle şu ana kadar 5 milyondan fazla kitap bastıklarını kaydediyor. "Herkesin bildiği üzere Sabahattin Ali'nin Kürk Mantolu Madonna kitabı en çok satanlar listemizin başında bulunuyor. 1998'den bu yana Kürk Mantolu Madonna kitabının toplam üretimi 2 milyonu geçti ve kitabın şu an 91. baskısı raflarda" diyen Güngen, en çok satanlar listesinin diğer kitaplarını ise şöyle sıralıyor: "Sabahattin Ali'nin Kuyucaklı Yusuf (80. Baskı) ve İçimizdeki Şeytan (50. Baskı) kitapları, Amin Maalouf'un Semerkant'ı (89. Baskı), J.K. Rowling'in Harry Potter ve Felsefe Taşı (61. Baskı), Orhan Pamuk'un Kırmızı Saçlı Kadın'ı (11. Baskı), Cemal Süreya'nın Sevda Sözleri (73. Baskı) ve yine J.K. Rowling'in Harry Potter ve Sırlar Odası (46. Baskı)." Bu yıl ilk baskısı yapılan ve 50 bin adet basılan İpek Çalışlar'ın Atatürk kitabı da çok satanlar listesinde kendine yer buluyor.

VAKIFBANK'TAN YENİ YAYINEVİ

Kasım ayında VakıfBank tarafından da kültür yayıncılığı alanına etkili bir giriş yaşandı. 'Benzersiz eserleri okuyucuyla buluşturma' hedefiyle, 'Kültür Yayınları'na hayat veren VakıfBank; tarih, felsefe, insan ve toplum bilimleri, sanat, iktisat, klasikler, çocuk ve akademik nitelikteki kitapları okurlarla buluşturacak.

VakıfBank Genel Müdürü Mehmet Emin Özcan, VakıfBank Kültür Yayınları'nın altı aydan kısa bir sürede hayata geçtiğini hatırlatarak, "Yayın politikamız doğrultusunda toplumu aydınlatan, şuuru yüksek, ufuk açıcı, nitelikli eserlerle okuyucunun karşısına çıkacağız. VakıfBank Kültür Yayınlarımız, önce-

YAPI KREDİ KÜLTÜR SANAT YAYINCILIK GENEL MÜDÜRÜ **TÜLAY GÜNGEN**

YENİ KİTAPLAR HEYECANLANDIRIYOR

"Zamanın ruhunu taşıyarak yenilenen Yapı Kredi Kültür Sanat binası, Yapı Kredi'nin ülkemize kazandırdığı bir armağan. Geçen yıl renovasyon sonrasında İstiklal Caddesi'ndeki adresine geri dönen binamızla sanatın, sanatçının ve tüm sanatseverlerin destekçisi olmaya devam ediyoruz. Bu binada sergi ve etkinliklerimizi Yapı Kredi'nin desteğiyle düzenleyerek sanatseverlere ücretsiz olarak ulaştırıyoruz. Gelecek kuşakların kültür birikimini geliştirmek, ülkemizin evrensel kültür varlıklarını tanıtmak için çalışmalarımıza devam ediyoruz.

Ayrıca Hannah Kent'ten 'Irmağın Cinleri', Javier Marias'tan 'Ufkun Öte Yanı', Claudio Magris'ten 'Tuna Boyunca', Ian McEwan'tan 'Kefaret', Jean Louis Fournier'den 'Otopsi', Ralf Rothmann'tan 'Baharda Ölmek', Tony Judth'tan 'Geçmek Bilmeyen Kusurlu Geçmiş-Fransız Entelektüelleri, 1944-1956', Marc Auuge'den 'Unutma Biçimleri' ve André Gide'den 'Günlükler', önümüzdeki dönemde yayımlayacağımız önemli kitaplarımızdan bazıları."

YapıKredi Kültür Sanat Yayıncılık

TÜİK VERİLERİNE GÖRE TÜRKİYE İHTİYAÇ LİSTESİNDE KİTAP, NE YAZIK Kİ 235'İNCİ SIRADA YER ALIYOR. UNESCO'NUN YAPTIĞI İHTİYAÇ ARAŞTIRMASINA GÖRE İSE KİTAP KENDİSİNE 86'NCI SIRADA YER BULUYOR...

İŞ BANKASI KÜLTÜR YAYINLARI 62'NCİ YILINDA

Bankaların yayınevleri denildiğinde Hasan Âli Yücel'in büyük özveriyle kurduğu İş Bankası Kültür Yayınları'nı anmamak da olmaz. Yücel, Milli Eğitim Bakanlığı döneminde başlattığı dünya klasiklerinin dilimize kazandırılması ve yaygın olarak okunması çalışmasından aldığı hız ve birikimiyle, İş Bankası'ndan aldığı gücü birleştirerek, ülkemizin önemli ve köklü yayınevlerinden birini kurdu. 1956 yılında kurulan İş Bankası Kültür Yayınları'ndan yayımlanan ilk kitap, Mustafa Kemal Atatürk'ün Zabit ve Kumandan ile Hasbihal'i oldu. İş Bankası Kültür Yayınları, günümüzde; Hasan Âli Yücel Klasikler Dizisi, modern klasikler dizisi, çocuk ve gençlik, araştırma ve inceleme alanlarında yayımladığı kitaplarıyla güçlü bir portföye sahip olmasıyla dikkat çekiyor.

TÜRKİYE İŞ BANKASI Kültür Yayınları

likli olarak Türkiye ve dünyada edebiyat, düşünce, sanat vb. alanlara damga vurmuş, klasikleşmiş eserlerin basımını gerçekleştirecek. Bu minvalde seçilen eserlerin klasikliği, geldikleri kültür evrenine yaptıkları katkı ve bu katkının günümüzle bağıntısı birincil seçim kriterimiz olacak" derken, yeni neslin kitap okuma alışkanlığını da göz önünde bulundurarak, dijital kitap yayıncılığı da yapacaklarını söylüyor.

20'YE YAKIN KİTAP RAFLARDA

VakıfBank Kültür Yayınları'nın (VBKY) logosunda bulunan 'vb.' ibaresini 've benzeri' yerine 've benzersiz' olarak yorumladıklarını söyleyen Özcan, "VBKY'nin hikayesi, geçmişe olan saygımız ve geleceğe duyduğumuz sorumluluğumuzla başladı. Kültür-sanat yaşamını önce milli, ardından evrensel düzeyde zenginleştirip yaygınlaştırmak, emanet edilen varlık ve değerleri koruyup geliştirerek gelecek nesillere aktarmak kuruluşumuzdaki temel hedefler. Kültür yayıncılığı alanında benzersiz nitelikte, saygın, altyapısı güçlü, özel işler yapmak arzusundayız" diye konuşuyor.

VBKY Genel Yayın Yönetmeni A. Tarık Çelenk ise alanında önemli deneyimlere sahip kişilerden oluşan yayın ekiplerinin, kurumsal bir çatı altında bir araya geldiğini; altı aydır olağanüstü çabayla çalışan VBKY'nin, 20'ye yakın nitelikli kitabın basımını gerçekleştirdiğini ifade ediyor. "100'e yakın kitabı da yayın havuzuna alarak yayın kuruluna sunduk" diyen Çelenk, VakıfBank Kültür Yayınları olarak; tıpkıbasımlar ve ilk basımlar gibi referans kitaplara, Türk ve dünya klasiklerinden özel arşiv serilere ve çok satan yazarların eserlerine hayat vermeyi hedeflediklerinin de altını çiziyor.

ALBARAKA TÜRK'TEN YENİ İŞTİRAK

Albaraka Türk de 2018'de kendi yayınevini hayata alan bankalardan biri konumunda bulunuyor. Bir medeniyet inşa etmenin ancak düşünen, okuyan, kendini yazıyla ya da sanatla ifade eden bir nesil ile gerçekleştirileceğine inandıklarını belirten Albaraka Türk Genel Müdür Yardımcısı Hasan Altundağ, kültür-sanat ve yayıncılık alanındaki önemli işlerini, 2018 yılı itibariyle kurumsal bir çatı altında toplamaya karar verdiklerini belirtiyor. "Değerlerimizi gelecek nesillere aktarmanın ve kalıcı olmanın ancak yazılı bir kültürle mümkün olacağını biliyorduk. Bu sebeple Albaraka Türk'ün ve müşteri kitlesinin hissiyatına tercüman

ALBARAKA TÜRK GENEL MÜDÜR YARDIMCISI **HASAN ALTUNDAĞ**

54 KİTAP İÇİN GEREKLİ BÜTÇE HAZIR

"Albaraka Yayıncılık olarak ilk iki yıl telif ve çeviri eserleri dengede tutarak iş, yönetim, finans ve biyografi kitaplarına odaklanacağız. Bu başlıklar altında uzmanlaştığımız iki yılın sonunda, çocuk kitaplarıyla yayıncılık hayatına devam etmek istiyoruz. Sonrasında ise tarih, edebiyat ve felsefe grubu alanlarında çeşitliliğimizi artırmayı hedefliyoruz. Nihayetinde Albaraka Kültür Sanat ve Yayıncılık, Albaraka Türk Katılım Bankası'nın bir iştiraki. Oluşturduğumuz sermaye yapısı, diğer cevaplarda bahsettiğimiz çalışmalarımızı hayata geçirebilecek bir bütçe çalışmasından sonra ortaya çıktı. İlerleyen dönemlerde ise projelere göre şekillenebilecek ve ortaya çıkan çalışmaya göre kapsamı genişletilebilecek bir yapıda olacaktır. Buradan anlaşıldığı üzere statik bir bütçemizin olmadığını söyleyebilirim. Ama şu an için 54 kitap üzerinden gerekli bütçeyi almış durumdayız. Üzerinde çalıştığımız projeler üzerinde Albaraka Türk, elinden gelen desteği sağlayacaktır."

İLK ESERLER TÜYAP'TA OKUYUCUYA SUNULDU

"'Güçlü Türkiye'nin Lider Bankası' mottosuyla VakıfBank olarak, kültür yayıncılığı alanına etkili bir giriş yaptık. Geçmişten geleceğe köprü olan VakıfBank'ın kültür dünyasına katkıda bulunmak için kollarımızı sıvadık. VBKY ilk olarak TÜYAP Kitap Fuarı'nda okuyucuyla buluştu. Bastığımız kitaplar içinde 'Sürgünde Muhalefet: Namık Kemal'in Hürriyet Gazetesi 1868-1869' önemli bir eser. Hürriyet, dönemin toplumsal ve siyasal görüşlerini genişçe aktaran, fikir adamı Namık Kemal'in sürgün yıllarında Ziya Paşa'yla beraber Avrupa'da yayınladıkları gazetenin adıdır. Latin harfli alfabemizle ilk kez okuyucuyla buluşacak birinci kitap, belirtilen yıllarda Namık Kemal'in editörlüğünü yaptığı gazetenin ilk 50 sayısını içeriyor. Bir diğer önemli kitabımız ise 'Kuruluş: Mekteb-i Sultani'den Galatasaray Spor Kulübü'ne'... Bu eserde, 1904-1907 yılları arasındaki Türk futbolunun erken çağına da ışık tutuluyor."

VAKIFBANK GENEL MÜDÜRÜ **MEHMET EMİN ÖZCAN**

AVRUPA İSTATİSTİK KURUMU EUROSTAT'IN YAYINLADIĞI VERİLERE GÖRE TÜRKİYE, AVRUPA'DA ORTALAMA YEDİ DAKİKA KİTAP OKUMA İLE BİRÇOK AVRUPA ÜLKESİNİN ÖNÜNDE YER ALIYOR...

KUVEYT TÜRK'TEN ÖNEMLİ ESERLER

Kuveyt Türk de, kültürel mirası yaşatmak amacıyla gerçekleştirdiği çalışmaları yayınlanan kitaplarla da destekliyor. 'Kaybolan Meslekler' ve 'Kaybolan Çeşmeler' isimli iki büyük boy prestij kitabı, bu düşüncenin ilk ürünleri olarak hayata geçirildi. 'Evliya Çelebi Hac Yolu' kitabını ise aynı adı taşıyan bir belgesel film ve fotoğraf sergisiyle eş zamanlı olarak kurgulanarak bu alanda zengin bir başvuru kaynağı oluşturmak planlandı. Restorasyonun ardından açığa çıkan izleri bellekte tutmak amacıyla da 'Büyük Mecidiye Camii ve Ortaköy' kitabını hazırlandı. Kuveyt Türk Kültür Yayınları'na son olarak da 2016 yılında Feridüddin Attar'ın Mantıku't Tayr adlı eserinden uyarlanmış çocuk kitabı 'Kuşların Şarkısı"'eklendi.

olup temel değerlerine sahip çıkacak bir yayınevi olma inancıyla yayıncılık konusunda sağlam bir adım atmak istedik" diyen Altundağ, Albaraka Türk'ün yayıncılık sahasındaki çalışmaları arasında; prestij kitapları, çocuk temalı yayınları ve ayrıca süreli yayın olarak Bereket dergisinin bulunduğunu aktarıyor. Bankanın prestij eserlerinden çoğu, literatürde kendine mühim bir yer edinmiş kaynak kitap denilebilecek niteliğe sahip.

"TİCARİ REFLEKSTEN UZAĞIZ"

Bu prestij kitapları içinde Hicaz Demiryolu fotoğraf albümünün, İstanbul Haydarpaşa Tren Garı'nda ve Kudüs'teki Herzl Müzesi'nde sergilendiğini söyleyen Altundağ, İstanbul Büyükşehir Belediyesi'nin de, söz konusu albümde bulunan fotoğrafları 2006 yılında Şam'da düzenlenen İstanbul Günleri Etkinliği için Şam Tren İstasyonu'nda meraklısıyla buluşturduğuna dikkat çekiyor.

Ümit Meriç'in Şehirlerin Sultanı İstanbul'u, Lütfi Şeyban'ın Endülüs'ü ve bilge mimar Turgut Cansever'in büyük sanatkâr Mimar Sinan'ı kelimelere ve fotoğraf karelerine taşıdığı kitabı da, Albaraka Türk'ün yoğun ilgi gören prestij kitapları arasında.

Türkiye'de yayıncılık işini hakkıyla yapan kurumsallaşmış bazı yayınevlerinin bulunduğunu dile getiren Altundağ, öte yandan genel olarak ülkedeki yayıncılık sektörünün direkt satış odaklı projeler üzerine yoğunlaştığına şahit olduklarına dikkat çekiyor. Altundağ son olarak, "Sermaye yapılarının yetersizliği nedeniyle birçok yayınevi ayakta durabilmek için, satış rakamı yüksek olabilecek kitaplar üzerine odaklanıyor maalesef. Böyle bir ortamda Albaraka Yayıncılık olarak, ticari reflekslerden ve kaygılardan uzak, sosyal sorumluluk anlayışı ile yürüyen bir yayıncılık hizmeti sunmayı hedefliyoruz" diyor.

DENİZKÜLTÜR'DEN BİR İLK

Kasım 2004'te bilimsel araştırma, sanat ve edebiyat başta olmak üzere kültür etkinlikleri düzenlemek ve bu tip etkinliklere destek olmak hedefiyle kurulan DenizKültür'de kuruluşundan bu yana Osmanlı'dan Cumhuriyet'e, şiirden romana, tarihten ekonomiye, geziden araştırmaya kadar pek çok alanda yayın üretti. Bu çalışmaların yanı sıra dünyada henüz örneği olmayan 'sesli edebiyat' alanında önemli bir çalışma gerçekleştirdiklerini belirten DenizBank Kültür-Sanat Danışmanı Perihan Yücel, Türkiye'de 1848-1952 arası ve 1952'den günümüze yaşamış ve yaşamakta olan öykü yazarlarından seçilmiş 200 adet öyküyü profesyonel kadrolarla seslendirerek sesli bir öykü antolojisi hayata geçirdiklerini belirtiyor.

Yücel, "İç yapım anlamında bölge anlatımları, tarihi olaylar ve yaşam hikayelerinin anlatıldığı belgesellerin yanında türküler, aryalar ve caz formunda düzenlenmiş müzik DVD'leri ile birlikte; ressam Ertuğrul Ateş imzalı, 36 Osmanlı padişahının yer aldığı ve İstanbul'un tarihi ve prestijli mekanlarında sergilenmiş yağlıboya resim koleksiyonumuz var" diyerek sözlerini tamamlıyor.

DEMOKRASİ VE EĞİTİM STRATEJİK ARAŞTIRMALAR MERKEZİ (DESAM) VERİLERİNE GÖRE TÜRKİYE'DE BİR AİLENİN KİTABA AYIRDIĞI BÜTÇE YILLIK ORTALAMA 5.5 TL. TÜRKİYE'DE SATILAN KİTAPLARIN YÜZDE 45'İNİ İSE AŞK ROMANLARI OLUŞTURUYOR...

DENİZBANK KÜLTÜR-SANAT DANIŞMANI **PERİHAN YÜCEL**

PRESTİJ YAYINLARINA YÖNELİYORLAR

"Kitaplığımızda 38 kitap bulunuyor. Ancak bu kitapların her biri uzun araştırmalar sonucunda kaleme alınmış, yaşadığımız coğrafyanın dününü ve bugününü anlatan prestij yayınları. Örnek vermek gerekirse; Kanuni, Fatih, 2. Mahmud ve Abdülhamid dönemlerinde Osmanlı coğrafyası ve o coğrafyadaki kentleri konu alan yayınlarımız mevcut. Aynı zamanda Cumhuriyet'in kurulduğu yıl Türkiye ekonomisi, Türkiye'nin Hatıra Defteri, Sanatımızın Hatıra Defteri, İki Kıyı Bir Deniz gibi kitaplarımız var. Kriterimiz, her yıl kaç kitap yayınladığımız değil; her kitapta kaç hikayenin yer aldığı ve kaç kişiye dokunduğumuz. Çoğul projeleri daha çok seviyoruz.

Geçtiğimiz yıl sonunda yayımladığımız, Tarım ve İnsan Fotoğraf Yarışması'nın başladığı günden bu yana ödül almış tüm fotoğraflarının yer aldığı, bölgelere göre ayrılmış ve her fotoğrafın bir atasözüyle konuştuğu kitabın ikincisi gelecek. Ayrıca yine içinde birçok hikayenin, kahramanın ve değerlerimizin yer aldığı çalışmalar mutlaka olacak."

DenizKültür

PLATİN DERGİSİ ABONELERİNE MÜJDE!

Yıllık abonelik yaptıran herkese iş dünyasının en iyi 5 kitabından 3'ü hediye!

www.abonelikmerkezi.com

12 Aylık Abonelik
~~108~~ **TL**
99 TL

platindergisi
www.platinonline.com

Available on the App Store
Get it on Google play
Download with Windows Store

sanat

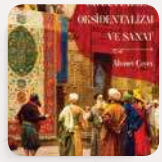
LONDRA'DAN ÇATALHÖYÜK'E YOLCULUK /İŞ BANKASI'NDAN JAPON ANADOLU ARKEOLOJİ ENSTİTÜSÜ'NÜN KAMAN'DAKİ ÇALIŞMALARINA DESTEK **/ DESIGN TURKEY ENDÜSTRİYEL TASARIM ÖDÜLLERİ 7. KEZ SAHİPLERİNİ BULDU**/ 'YILDIZ MORAN: BİR DAĞ MASALI' İSTANBUL MODERN'DE **/ SERGİ** / SİNEMA / **SANAT&TARİH RAFLARI**

S172

S170

S166

S175



S177

S174

S174

HAZIRLAYAN: **Meral Erdoğan**
meral.erdogan@platinonline.com

'BİR KAZI HİKAYESİ: ÇATALHÖYÜK'

LONDRA'DAN ÇATALHÖYÜK'E YOLCULUK

KOÇ ÜNİVERSİTESİ'NE BAĞLI ANADOLU MEDENİYETLERİ ARAŞTIRMA MERKEZİ ANAMED'İN 2017 YILINDA AÇTIĞI VE EN ÇOK ZİYARET EDİLEN SERGİSİ OLAN 'BİR KAZI HİKAYESİ: ÇATALHÖYÜK' SCHOOL OF ORIENTAL AND AFRICAN STUDIES'İN (SOAS) DAVETİYLE LONDRA'YA TAŞINDI. 25 YILDIR ÇATALHÖYÜK'TE SÜRDÜRÜLEN ARKEOLOJİK KAZILARIN BİLİNMEYEN YÖNLERİNİ YENİLİKÇİ SERGİLEME TEKNİKLERİYLE SUNAN SERGİ, 12 EKİM'DE RUSSELL SQUARE'DE BULUNAN BRUNEI GALLERY'DE AÇILDI. ÇATALHÖYÜK ARAŞTIRMA PROJESİ TARAFINDAN YÜRÜTÜLEN BİLİMSEL ÇALIŞMALARIN ANLATIMINDA ÜÇ BOYUTLU MODELLEMEYLE SEÇİLİ BULUNTULARIN YENİDEN ÜRETİLMESİNİN YANI SIRA KAZI ALANLARINDA GİRİLEMEYEN NOKTALARIN DETAYLARININ İNCELENDİĞİ LAZER TARAMA GÖRÜNTÜLERİ SERGİLENİYOR. MEDYA SANATÇISI REFİK ANADOL'UN İLK KEZ ARKEOLOJİK BİR VERİ TABANINI MAKİNE ZEKASI İLE YORUMLADIĞI DİJİTAL ESER, SERGİNİN MERKEZİNDE YER ALARAK BİLİMSEL ÇALIŞMALARIN VERİYLE OLAN İLİŞKİSİNİ İZLEYİCİLER İÇİN BİR DENEYİME DÖNÜŞTÜRÜYOR. AYRICA, SERGİ KAPSAMINDA KURULACAK VR (SANAL GERÇEKLİK) YENİDEN CANLANDIRMASI, ZİYARETÇİLERİ BİN YILLAR ÖNCESİNDE ÇATALHÖYÜK YERLEŞMESİNDE BİR YOLCULUĞA ÇIKARIYOR. ÇATALHÖYÜK KAZILARININ ANA SPONSORU OLAN YAPI KREDİ'NİN KATKILARININ YANI SIRA GRUNDIG'İN TEKNOLOJİ SPONSORLUĞUNDA GERÇEKLEŞTİRİLEN SERGİ, 15 ARALIK 2018'E KADAR AÇIK KALACAK. DUYGULARINI "BURADA ANLATILAN BENİM DE HİKAYEM. BEN KENDİ DÜNYAMDA BU SERGİYİ NEREDEYSE TÜM ARKEOLOJİ KARİYERİMİ GEÇİRDİĞİM VE BİLDİĞİM HERŞEYİ ÖĞRENDİĞİM ÇATALHÖYÜK'E VE EKİP ARKADAŞLARIMA BİR NEVİ BORÇ ÖDEME GİBİ GÖRÜYORUM" DİYE İFADE EDEN SERGİ KÜRATÖRÜ DUYGU TARKAN, 'BİR KAZI HİKAYESİ: ÇATALHÖYÜK' İLE İLGİLİ SORULARIMIZI YANITLADI...

Bir Kazı Hikayesi: Çatalhöyük Sergisi geçtiğimiz yıl İstanbul'da açılmış ve bir hayli ilgi görmüştü. Ve sergi şimdi 15 Aralık'a kadar Londra'da. Çatalhöyük'te yürütülen arkeolojik çalışmaları interaktif sergileme yöntemleriyle aktaran bu ilginç sergiyi bize nasıl anlatırsınız? Arkeolojik çalışmaların interaktif yöntemlerle sergilenmesi nasıl oluyor? Bu fikir nasıl gelişti ve gerçekleşti?

The Curious Case of Çatalhöyük Sergisi, Neolitik döneme yani daha bilinen tabiriyle Cilalıtaş çağına tarihlenen Çatalhöyük yerleşmesinde 25 yıl boyunca sürdürülen kazı ve araştırma projesinin perde arkasını, arkeologların çalışma yöntemlerini, bir buluntunun topraktan çıkarıldıktan sonraki yolculuğunu anlatıyor. Orjinal objeler yerine üç boyutlu modellemeyle buluntuları yeniden canlandırma, kazı alanlarının lazer taraması ve VR (sanal gerçeklik) teknolojisiyle Çatalhöyük binalarının deneyimlenmesi gibi interaktif sergileme yöntemleriyle aktarmayı tercih ettik. Böylelikle ziyaretçilerin, arkeologların dedektiflik sürecinin bir parçası gibi hissetmelerini sağlamak istedik.

İstanbul'daki sergiyle ilgili geri dönüşler sanırız son derece olumluydu. Arkeolojiye ilginin Türkiye'de giderek arttığını söyleyebilir miyiz? Tabii şimdi sergi arkeolojinin deyim yerindeyse anavatanında gerçekleşecek. Bu süreçten de biraz bahseder misiniz?

Evet geçtiğimiz yıl İstanbul Beyoğlu'nda açtığımız sergiyi yoğun ilgi nedeniyle 2 kere uzattık.

NEOLİTİK DÖNEMİN EN ÖNEMLİ YERLEŞİMLERİNDEN BİRİ OLAN ÇATALHÖYÜK, 1958'DE İNGİLİZ ARKEOLOGLAR DAVID FRENCH VE JAMES MELLAART TARAFINDAN KEŞFEDİLDİ...

Türkiye'de arkeolojiye ilgi aslında hep var diye düşünüyorum. Ancak bu noktada doğru bilgiyi doğru yöntemlerle aktarma sorumluluğu bize düşüyor.

Çatalhöyük yerleşmesi 1958 yılında bir İngiliz arkeolog olan James Mellaart tarafından bulunuyor ve tarih sahnesinde yerini 'Anadolu topraklarında bulunan ilk Neolitik dönem yerleşmesi' olarak alıyor. Ardından 1993 yılında yine bir İngiliz arkeolog olan Ian Hodder tarafından kazılmaya başlanıyor. Sergi için Londra'da bulunan SOAS'tan (School of Oriental and African Studies) teklif aldığımızda çok heyecanlandık. Belirttiğiniz gibi İngiltere'nin hem arkeolojik yöntemlerin bir nevi anavatanı olması, hem de Çatalhöyük yerleşmesinde İngiliz arkeologların rolü düşünüldüğünde adeta bir misyonu yerine getirmişiz gibi hissediyoruz. Bir de sergiyi taşıma sürecinde aslında Çatalhöyük'ün daha önce birkaç seminer konuşması dışında hiç İngiltere'de temsil edilmediğini fark ettik. Bu ilk olma durumu da bizi ayrıca mutlu etti.

KONYA'NIN 45 KİLOMETRE GÜNEYDOĞUSUNDAKİ ÇATALHÖYÜK'TE İLK YERLEŞİMİN NEOLİTİK DÖNEM OLARAK ADLANDIRILAN M.Ö. 7100'LÜ YILLARA DAYANDIĞI DÜŞÜNÜLÜYOR. ARAŞTIRMALAR, EN KALABALIK OLDUĞU DÖNEMDE 3 BİN İLA 8 BİN KİŞİNİN BURADA YAŞAYIP, ÇALIŞIP, ÖLDÜĞÜNÜ ORTAYA KOYUYOR.

ÇATALHÖYÜK YERLEŞMESİ 1958 YILINDA BİR İNGİLİZ ARKEOLOG OLAN JAMES MELLAART TARAFINDAN BULUNUYOR VE TARİH SAHNESİNDE YERİNİ 'ANADOLU TOPRAKLARINDA BULUNAN İLK NEOLİTİK DÖNEM YERLEŞMESİ' OLARAK ALIYOR. ARDINDAN 1993 YILINDA YİNE BİR İNGİLİZ ARKEOLOG OLAN IAN HODDER TARAFINDAN KAZILMAYA BAŞLANIYOR....

SERGİ KÜRATÖRÜ DUYGU TARKAN

Serginin, 25 yıldır Çatalhöyük araştırmalarının kazı başkanlığını yürüten Prof. Dr. Ian Hodder danışmanlığında, sizin küratörlüğünüzde, Şeyda Çetin yönetiminde ve ayrıca Çatalhöyük araştırmacılarının katkılarıyla hazırlandığını biliyoruz. Arkeolojiye ve Çatalhöyük'e daha önceden bir ilginiz var mıydı? Böyle bir kadroyla çalışmak nasıldı?

Ben kendim de bir arkeoloğum ve 14 yıldır Çatalhöyük Araştırma Projesi'nde 'Seramik Eserler Uzmanı' olarak görev alıyorum. Dolayısıyla burada anlatılan benim de hikayem. Ben kendi dünyamda bu sergiyi neredeyse tüm arkeoloji kariyerimi geçirdiğim ve bildiğim herşeyi öğrendiğim Çatalhöyük'e ve ekip arkadaşlarıma bir nevi borç ödeme gibi görüyorum. Hikayeniz ne olursa olsun doğru bir ekiple çalışmak çok önemli. Bu sergi, tüm yükünü omuzlarında taşıyan ANAMED Galeri Küratörü Şeyda Çetin olmadan gerçekleşemezdi. Arka planda tasarımdan prodüksiyona, iletişimden lojistiğe çok ciddi bir emek ve oldukça deneyimli bir ekip var. Deneyimli eller hikayenizi elle tutulur ve gözle görülür gerçeklere dönüştürüyor. Bu ekiple çalıştığım için çok şanslıyım. Bu vesile ile emeği geçen herkese tekrar teşekkür ederim.

ÇATALHÖYÜK ARAŞTIRMA PROJESİ'NE 1993'TEN 2017'YE KADAR ÖNDERLİK EDEN PROFESÖR IAN HODDER AYNI ZAMANDA SERGİNİN DE DANIŞMANLIĞINI YAPIYOR...

"SERGİDE YER ALAN ÜÇ BOYUTLU KAZI MAKETİ HALİHAZIRDA JEOFİZİK ÇALIŞMALARI SONUCU ELDE EDİLMİŞ VERİLERDEN ÜRETİLDİ. LAZER TARAMA VİDEOLARI DA ALANDAKİ BİR ÜÇ BOYUTLU KAZI ÇALIŞMASININ KENDİ VERİLERİYDİ. SERGİNİN PARÇALARININ TÜMÜ ARAŞTIRMA PROJESİNİN BİR PARÇASIYDI. DÜNYANIN FARKLI YERLERİNDEN GELEN ARAŞTIRMACILARIN UYGULADIKLARI YÖNTEMLERİ ALIP SERGİLEŞTİRDİK ASLINDA. TABİİ, ÇATALHÖYÜK'ÜN ÇOK CİDDİ BİR ARŞİVİ VAR. ANAMED'DEKİ SERGİNİN MEKANSAL KAPASİTESİ NEDENİYLE BULDUKLARIMIZI SINIRLAMAK ZORUNDA KALDIK, CİDDİ BİR ELEME YAPILDI. SÜREÇ ESNASINDA DA BİRÇOK ŞEY ÇIKTI KARŞIMIZA. ÖRNEĞİN BU SERGİDE, AYFER BARTU-CAN CANDAN ARŞİVİNDEN FOTOĞRAFLAR SERGİLİYORUZ..."

KUKA BENCH - Tasarım: Alp Nuhoğlu

ŞİMDİ TAM ZAMANI

Tüm ürünlerde

%35+%10 İNDİRİM

Çalışma masalarından, bekleme ünitelerine tüm ofis mobilyalarında enflasyona karşı tam destek. Tüm ürünlerde yıl sonuna kadar %35 + %10 indirim Zivella mağazalarında sizi bekliyor.

Kampanya 31.12.2018'e kadar, peşin ödemelerde geçerlidir.

ENFLASYONLA TOPYEKÜN MÜCADELE
#TürkiyeKazanacak

zivella®

KAMAN / KALEHÖYÜK

JAPON ANADOLU ARKEOLOJİ ENSTİTÜSÜ BAŞKANI **DR. SACHİHİRO OMURA:**

"30 YILDA 7 MEDENİYET ORTAYA ÇIKARDIK"

ÜLKEMİZİN KÜLTÜR MİRASININ KORUNMASINA KATKI SAĞLAMAK AMACIYLA ARKEOLOJİK ÇALIŞMALARA DESTEK VEREN TÜRKİYE İŞ BANKASI, 1985 YILINDAN BU YANA KIRŞEHİR KAMAN'DA KAZI ÇALIŞMALARINI SÜRDÜREN JAPON ANADOLU ARKEOLOJİ ENSTİTÜSÜ'NE DE DESTEK VERİYOR. 1985 YILINDA KALEHÖYÜK'TE BAŞLATTIĞI KAZI ÇALIŞMALARINI, 2009 YILINDAN İTİBAREN YASSIHÖYÜK VE BÜKLÜKALE'YE DE TAŞIYAN ENSTİTÜ, ÇOK YÖNLÜ BİLİMSEL ÇALIŞMALARI İLE ANADOLU KRONOLOJİSİNİ YENİDEN ELE ALIYOR

İş Bankası, kazı çalışmalarında ortaya çıkan arkeolojik buluntuların zarar görmeden hızlı ve kolayca incelenmesi amacıyla daha önce özel nitelikli bir X-ray cihazı temin edilmesi için katkı sağladığı Enstitü ile yeni bir iş birliğine daha gidiyor. Bu çerçevede kazılarda çıkarılan seramik parçaları saklamak üzere 1990 yılından bu yana kullanılan deponun onarılarak yenilenmesi hedefleniyor. İş Bankası'nın verdiği destek ile kazılardan çıkan tarihi buluntuların uygun akademik koşullarda korunarak, en iyi şekilde gelecek kuşaklara aktarılması sağlanmış olacak.

Kalehöyük'teki kazılar, Altes Prens Takahito Mikasa tarafından 1978 yılında Tokyo'da kurulan Japon Anadolu Arkeoloji Enstitüsü (JIAA, Japanese Institute of Anatolian Archeology) tarafından 1985'te başlatıldı. 280 metre çapında, 16 metre yüksekliğinde tipik Anadolu höyüğünde sürdürülen kazılar, 40 yılı aşkın süredir Türkiye'de yaşayan Dr. Sachihiro Omura başkanlığında yürütülüyor. 4 bin yıllık geçmişe sahip Kalehöyük'te bugüne kadar tarihi M.Ö. 2300'e kadar giden, Osmanlılardan Eski Tunç Çağı'na uzanan 4 ayrı kültür katmanına ait 2 binin üzerinde eser gün yüzüne çıkarıldı. Kazılardan çıkan eserler, Kalehöyük'teki Japon Bahçesi içinde yer alan Arkeoloji Müzesi'nde sergileniyor. Anadolu'nun merkezinde tarihi İpekyolu üzerindeki bölgede bundan sonra yapılacak kazı çalışmalarında

BÜYÜKKALE

Kalkolitik ve Neolitik çağlara dair katmanların açığa çıkarılması bekleniyor. Kazı çalışmalarına dahil edilen Yassıhöyük'te tespit edilen kerpiç binanın, büyük bir yapının bir kısmı olduğu ve Asur Ticaret Kolonileri Çağı'na ait bulunduğu kanıtlanmış olup, Büklükale'deki buluntular ise Hitit İmparatorluk dönemine tarihleniyor.

"ARKEOLOJİK ÇALIŞMALARA İLİŞKİN DESTEĞİMİZİ GENİŞLETİYORUZ"

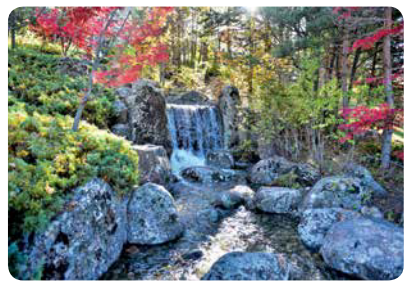
İş Bankası Kurumsal İletişim Koordinatörü Suat Sözen, ekonomik kalkınmanın yanı sıra toplumsal hayatın gelişiminde de öncü rol üstlenen bankanın, geçmişten bugüne ihtiyaçlara uygun olarak eğitim, çevre ve kültür-sanat alanlarında uzun soluklu, yaygın, sürdürülebilir sosyal sorumluluk projelerini hayata geçirdiğini vurguladı. Sözen, bu anlayış çerçevesinde, Anadolu'nun tarihi ve kültürel zenginliğinin gün yüzüne çıkartılması, bu topraklardaki tarihi mirasın aydınlatılması ve gelecek nesillere aktarılması yönündeki bilimsel çalışmaların devam etmesi için de çaba gösterildiğini belirtti. Yüzyıllarca birçok kültür ve medeniyete ev sahipliği yapan ülkemizde çok sayıda antik kentte kazı çalışmalarının devam ettiğinin altını çizen Sözen, "Ülkemizin kültürel mirasının gün yüzüne çıkarılması, koruma altına alınarak gelecek nesillere aktarılmasının sağlanması, kültürel miras bilincinin pekiştirilmesi kurumsal sosyal sorumluluk çalışmalarımızda öncelik verdiğimiz hususlar arasında yer alıyor. İş Bankası olarak, Kaman'ın yanı sıra Patara ve Zeugma'da sürdürülen kazı çalışmalarına uzun soluklu bir biçimde destek veriyoruz. Arkeolojik kazılara ilişkin bu desteğimizi önümüzdeki dönemde duyuracağımız yeni iş birliklerimiz ile daha da genişleteceğiz. Her kazı alanının, bulunduğu bölge için kalkınma fırsatları barındırdığını da dikkate alacak olursak, çalışmaların bu yönüyle de çok önemli olduğunu düşünüyoruz" dedi.

KAZI BAŞKANI DR. SACHİHİRO OMURA

"BURADA ÇALIŞMAK DÜNYA TARİHİNİ OKUMAK DEMEKTİR"

Türkiye'ye 44 yıl önce gelen ve buradaki çalışmalarına Ankara Üniversitesi'nde başlayan, Dr. Sachihiro Omura, eşi arkeolog Masako Omura ile birlikte görev aldığı Kaman'da hem çalışmalarını yürütüyor hem de Japon Anadolu Arkeoloji Enstitüsü Başkanlığını üstleniyor. Anadolu'nun büyük bir kültürel zenginliğe sahip olduğunu vurgulayan Omura, şöyle konuştu: "Anadolu'ya dünyanın birçok yerinden gelen kavimler, topluluklar kendilerinden bir şeyler bırakmış. Dolayısıyla Anadolu'nun tarihini dünyanın tarihi olarak görüyorum. İç Anadolu'nun tam merkezi olan Kalehöyük de bunun önemli bir parçası. Burada çalışmak, dünya tarihini okumak demektir. Kaman-Kalehöyük'te şimdiye kadar 4 bin 300 sene öncesine ulaştık. 30 yılda 7 medeniyeti ortaya çıkardık. Yerin altında hâlâ ulaşamadığımız tarih katmanları var. Kazımız 32 senedir devam ediyor, daha da kazılacak çok yer var. Bu, bir neslin bitirebileceği bir iş değil. Arkeoloji bir usta-çırak işi… Bizden sonra bu değerli alanı devralanların, bizim bulduklarımızın üzerine çok daha fazlasını koyacaklarına inanıyorum. İş Bankası'nın sağladığı katkıyı Türkiye'de özel sektörün desteği açısından önemli buluyorum."

ARKEOLOG MASAKO OMURA



DESIGN TURKEY ENDÜSTRİYEL TASARIM ÖDÜLLERİ 7. KEZ SAHİPLERİNİ BULDU

T.C. TİCARET BAKANLIĞI, TÜRKİYE İHRACATÇILAR MECLİSİ VE ENDÜSTRİYEL TASARIMCILAR MESLEK KURULUŞU (ETMK) İŞ BİRLİĞİYLE TURQUALITY PROGRAMI DAHİLİNDE GERÇEKLEŞTİRİLEN DESIGN TURKEY ENDÜSTRİYEL TASARIM ÖDÜLLERİ BU YIL 7. KEZ SAHİPLERİNİ BULDU...

T.C. Ticaret Bakanlığı koordinasyonu ile Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) tarafından bu yıl üçüncüsü düzenlenen Design Week Turkey 2018 kapsamında Design Turkey Endüstriyel Tasarım Ödülleri de sahiplerini buldu. T.C Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan ve Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı İsmail Gülle'nin katılımıyla düzenlenen ödül töreninde, 13 ayrı kategoriden toplam 92 ürüne ve tasarımcılarına ödül verildi.

"TASARIM KÜLTÜRÜ BAKANLIK VİZYONUMUZUN MERKEZİNDE"

Ödül töreninde konuşan T.C. Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, Ekim ayında Cumhuriyet tarihinde rekor kırıldığını hatırlatarak, Türkiye'nin önümüzdeki on yıldaki hedefinin orta gelir düzeyinden yüksek gelir düzeyine yükselmek olduğunu belirtti. Bunun tek yolunun üretilen ve dünya pazarına sunulan ürünlerin teknoloji, dijitalleşme, tasarım, marka seviyesinin yükseltilmesiyle mümkün olduğunun altını çizen Pekcan, bakanlığın desteklerini şu şekilde sıraladı: "Tasarım kültürünü bakanlık vizyonumuzun merkezine koyuyoruz. Ülkemizde tasarım kültürünün yaygınlaştırılması amacıyla; tasarımcılarımıza, tasarım ofislerimize ve tasarımcı şirketlerimize destek sağlıyoruz." Törende konuşan TİM Başkanı İsmail Gülle; "İlk döneminde Türkiye'yi ihracatla bütünleştirirken ikinci döneminde ihracatı Ar-Ge ve teknolojiyle buluşturan Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin 3'üncü döneminde hedefi oldukça büyük: Artık hedefimiz dış ticaret fazlası veren bir Türkiye" şeklinde konuştu. Gülle, günümüzde sürdürülebilir ihracat artışının yolunun katma değerli üretimden, katma değerli üretimin yolunun da Ar-Ge, inovasyon ve tasarımdan geçtiğini belirtti.

TİM BAŞKANI İSMAİL GÜLLE, T.C. TİCARET BAKANI RUHSAR PEKCAN İLE BİRLİKTE

Türkiye'nin tasarımla markalaşmasına katkı sağlamak amacıyla bu yıl 7.'si düzenlenen Design Turkey Endüstriyel Tasarım Ödülleri'nde Türkiye'yi yurt içi ve yurt dışında başarıyla temsil eden ve tasarım kültürünün yaygınlaşmasına katkı sağlayan duayen tasarımcılara da plaket verildi. Bu kapsamda, Aziz Sarıyer, Faruk Malhan, Ali Günöven, Prof. Dr. İlhan Erhan, Dr. Ümit Celviş, Güner Mutaf ve Doç. Dr. Mehmet Asatekin plaket aldı.

2 BİN 500'ÜN ÜZERİNDE BAŞVURU

Tasarımcısı, marka sahibi ya da üreticisi Türk olan ürünler için 2 bin 500'ün üzerinde başvuru yapılan yarışmada, ambalajdan ev eşyasına kadar 13 ayrı sektörden, son 3 yıl içerisinde üretilmiş tasarımlar, 30 uluslararası jüri üyesi tarafından değerlendirildi. Yarışma ile kullanıcının ihtiyaçlarını gözeten, ihracatta ve ulusal pazarda ürüne katma değer ve rekabetçi üstünlük kazandıran üstün ve iyi tasarımlar ödüllendirildi. Üstün tasarımlar kategorisinde ödül kazanan marka ve tasarımcılar ödüllerini Bakan Ruhsar Pekcan ve TİM Başkanı İsmail Gülle'nin elinden aldı.
Aynı zamanda gençlerin ve yeni tasarımcıların katıldığı henüz ürün haline gelmemiş, taze fikirler de 'Kavramsal Tasarım Ödülleri' kategorisinde değerlendirildi.

İş ve ekonomi dünyası parmaklarınızın ucunda...

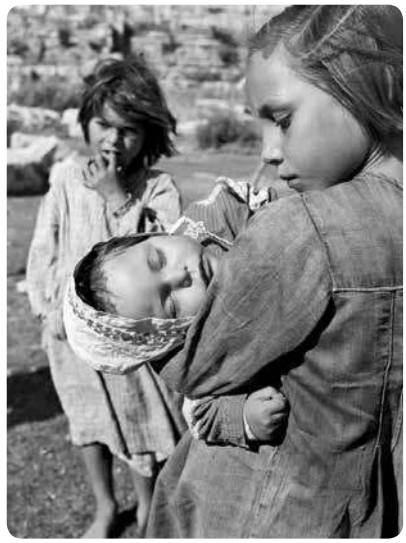
Ücretsiz indirin.

TURKMEDYA

App Store'dan İndirin

İşte başarı, Platin değerinde haberlerle gelir!

Google play 'DEN EDİNİN



YILDIZ MORAN: BİR DAĞ MASALI

TÜRKİYE'NİN AKADEMİK EĞİTİM ALMIŞ PROFESYONEL İLK KADIN FOTOĞRAF SANATÇISI YILDIZ MORAN, ARALARINDA İZLEYİCİYLE İLK DEFA BULUŞACAK YAPITLARIN DA YER ALDIĞI BİR SEÇKİYLE İSTANBUL MODERN FOTOĞRAF GALERİSİ'NDE...

İstanbul Modern Fotoğraf Galerisi, 2018'in son sergisinde Yıldız Moran'ın ilk defa gün ışığına çıkacak fotoğraflarının da yer aldığı bir seçki sunuyor. Eczacıbaşı Topluluğu'nun sponsorluğunda gerçekleşen ve sanatçının 12 yıllık fotoğraf yolculuğunu yansıtan 'Yıldız Moran: Bir Dağ Masalı' adlı sergi 24 Kasım'da sanatseverle buluşuyor.

Kendisinden sonra gelen kuşakların fotoğraf yaklaşımlarına önemli katkılarda bulunan, Türkiye'nin akademik eğitim almış profesyonel ilk kadın fotoğraf sanatçısı Yıldız Moran'ın 86 siyah beyaz yapıtı, yaşasaydı bugün 86 yaşında olacak sanatçıya bir selam duruşunda bulunuyor.

Merih Akoğul'un küratörlüğünde düzenlenen 'Yıldız Moran: Bir Dağ Masalı', doğa, soyut, manzara, portre, yaşam, Anadolu, İstanbul, yurt dışı gibi farklı konularda 12 yılda çekilmiş, ilk defa sergilenecek siyah beyaz fotoğraflarını da bir araya getiriyor. Moran, özellikle Anadolu'da çektiği fotoğraflarında insan sevgisi, sanatsal duyarlılık ve fotoğraf sezgisini aynı çizgi üzerinde buluşturarak, kendine farklı bir alan açıyor.

ECZACIBAŞI TOPLULUĞU, 'YILDIZ MORAN: BİR DAĞ MASALI' SERGİSİNİN SPONSORLUĞUNU ÜSTLENDİ. 2017 YILINDA ECZACIBAŞI YAYINLARI'NIN FOTOĞRAF SANATÇILARI DİZİSİ'NİN YILDIZ MORAN ÜZERİNE YAYIMLANAN SON KİTABI, DİZİDE BİR KADIN FOTOĞRAFÇI İÇİN HAZIRLANAN İLK YAYIN OLDU...

Moran'ın Türkiye fotoğraf sanatı için çok önemli bir yere sahip olduğunu vurgulayan Merih Akoğul, şöyle devam etti: "Yıldız Moran, Cumhuriyet Dönemi Türkiye fotoğraf sanatında, yapıtlarıyla hepimizi etkileyen görkemli bir dağ gibidir. Moran'ın fotoğraflarında yansıttığı atmosfer, adeta sihirli bir dağ masalından kopup gelmiştir. Dağ, insanların hayranlıkla baktığı, zirvesinde olmayı arzuladığı, ardına güvenle saklanabileceğini düşündüğü coğrafi bir oluşumdur ve tıpkı evrendeki tüm diğer nesneler gibi, bakanların niyetlerine göre kendine ait yüzlerinden birini göstermeyi seçer. Yıldız Moran'ın fotoğrafları, çekildikleri dönemden günümüze, ona ilgi ve merakla bakan fotoğraf tutkunları tarafından hayranlıkla izlenmektedir."

YILDIZ MORAN KİMDİR?

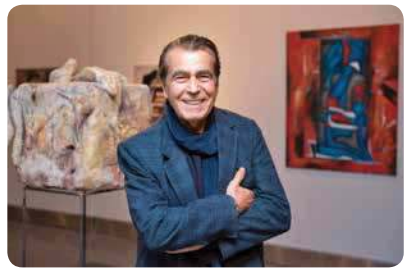
Yıldız Moran, 24 Temmuz 1932'de İstanbul'da doğdu. 1950 yılında Robert Kolej'deki eğitimini son sınıfta bırakarak, dayısı sanat tarihçisi Mazhar Şevket İpşiroğlu'nun önerisiyle İngiltere'ye fotoğraf eğitimi almaya gitti. İki yıl İngiltere'de Bloomsbury Technical College'da ve Ealing Technical College'da fotoğraf eğitimi gördükten sonra, Old Vic Tiyatrosu'nun meşhur fotoğrafçısı John Vickers'ın yanında fotoğrafçılığa başladı. Moran, okulda almış olduğu teknik ve teorik bilgiyi, stüdyo ve sahne çekimlerinde kazandığı deneyimle başarıyla birleştirdi.

PERA MÜZESİ / 'PARAJANOV' VE 'ZAMAN DEĞİŞMELİ'
13 ARALIK 2018 / 17 MART 2019 TARİHLERİ ARASINDA ZİYARET EDİLEBİLİR

'PARAJANOV' VE 'ZAMAN DEĞİŞMELİ'

PERA MÜZESİ, SEZONA 13 ARALIK'TA AÇILACAK İKİ YENİ SERGİYLE DEVAM EDİYOR. 'PARAJANOV – SARKİS İLE' BAŞLIKLI SERGİ, ÜNLÜ YÖNETMEN VE SANATÇI SERGEY PARAJANOV'U, TÜRKİYE'DE İLK KEZ İZLEYİCİYLE BULUŞTURURKEN, ÇOK YÖNLÜ SANATÇININ ZENGİN DÜNYASINA IŞIK TUTUYOR. 'ZAMAN DEĞİŞMELİ' SERGİSİ KONTROL ALTINDA TUTULAN ZAMAN ALGISINI SORGULAMAYI AMAÇLARKEN, BUGÜN PEK ÇOK SİSTEM TARAFINDAN DAYATILAN ZAMAN ANLAYIŞINA ALIŞILAGELMİŞİN DIŞINDA BİR BAKIŞ SUNUYOR...

Pera Müzesi'nin, Sergey Parajanov Müzesi iş birliğinde gerçekleştirilen 'Parajanov – Sarkis ile' sergisi, doğumunun 95. yılında, sinema tarihinin en önemli yönetmenleri arasında yer alan sanatçı Sergey Parajanov'un benzersiz dünyasını ilk kez Türkiye'ye taşıyor. Erivan'daki Parajanov Müzesi Müdürü Zaven Sargsyan küratörlüğünde hazırlanan sergi, Parajanov'un, farklı sanat dallarındaki üretimlerini bir araya getiriyor. Sergide, kolajlardan film sahnesi taslaklarına, kostümlerden desenlere, resimlere, mozaiklere, objelere ve fotoğraflara uzanan pek çok eser yer alıyor. Yapıtlarında, çocukluk, aile, din, esaret, özgürlük, çok kültürlülük ve geleneksel temalar ön plana çıkıyor. Tasarımını Bülent Erkmen'in üstlendiği ve yönetmenin filmlerinden sahnelerle kurguladığı sergi, Parajanov'un hayal dünyasını bir bütün olarak sunuyor. Sergide, Parajanov'a tutkuyla bağlı usta sanatçı Sarkis, yönetmene dair ürettiği işleriyle Parajanov'u selamlıyor, ona sesleniyor.



EROL KINALI RETROSPEKTİFİ

İş Sanat Kibele Galerisi, heykeltıraş, ressam ve grafik sanatçısı Erol Kınalı'nın retrospektif sergisine ev sahipliği yapıyor. Yarım asra yaklaşan sanat hayatında Kınalı, eserlerinde çok boyutlu ve çoğul kimliğin çeşitliliğini ortaya koymaya çalışıyor. Çok boyutluluğun değişime açık olmakla sağlanabileceğini savunan sanatçı, bir kişinin ömür boyu yüz hatları nasıl değişiyor ve bu değişim asıl kimliğini nasıl etkiliyorsa, sanatta da kişiliğin, sürekli değişim ve yenilemelerle korunabileceğini ifade ediyor. Erol Kınalı'nın retrospektif sergisi 29 Aralık tarihine kadar İş Sanat Kibele Galerisi ziyaret edilebilir.

'EVRENİN TENİ' SEÇKİSİ TOPHANE-İ AMİRE'DE

Çağdaş Türk ressamlarından Fatma Tülin, tüm yapıtlarından ve değişik dönemlerinden 'Evrenin Teni' adı altında derlediği bir seçkiyi, 5 Aralık tarihine kadar Tophane-i Amire Kültür ve Sanat Merkezi Beş Kubbe'de sergiliyor. Birçok farklı yoruma yol açan ünlü resmi 'Soğan-Ekmek' ile başlayan bu seçki, sanatçının yaratıcı gelişmesinin adımlarının, yapıtlar aracılığıyla izlenebilmesine olanak sağlayacak. Sergide yer alan eserlerin çoğunluğunu sanatçının ana kaygısını belirleyen doğal nesne-insan gövdesi formlarının içerdiği plastisite kapsamındaki çalışmaları oluşturuyor. Bunların yanı sıra Fatma Tülin'in 'yan yollar, sapaklar' şeklinde adlandırdığı dış mekan yorumları ve portre çalışmaları da sergide görülebilecek.

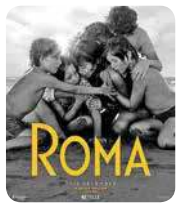
ŞAMPİYON

YÖNETMEN & SENARYO: AHMET KATIKSIZ
OYUNCULAR: FİKRET KUŞKAN, FARAH ZEYNEP ABDULLAH, EKİN KOÇ
GÖSTERİM TARİHİ: 7 ARALIK

Film, Türkiye atçılığının en önemli figürlerinden biri olan jokey Halis Karataş'ın gerçek hayat hikayesinden ilham alıyor ve ünlü jokeyin çıkış yaptığı yarış atı olan ve at yarışına ilgi duymayan insanların bile adını bildiği Bold Pilot'la kazandığı başarıları anlatıyor. Türkiye Jokey Kulübü eski başkanı Özdemir Atman'ın (Fikret Kuşkan) atı olan Bold Pilot'un daimi jokeyi, daha sonraları Türkiye'nin en başarılı jokeyi haline gelecek olan Halis Karataş'tır (Ekin Koç) ve atıyla birlikte kırılması güç rekorlara imza atmıştır. Koştuğu dönemde umudun simgesi haline dönüşen Bold Pilot, at yarışlarıyla hiç ilgilenmeyenlerin bile sevgilisi olmayı başarır. Film, Bold Pilot'un başarı hikayesinin yanı sıra, Karataş ve Begüm Atman'ın (Farah Zeynep Abdullah) destansı aşkını da konu alıyor.

ROMA

YÖNETMEN & SENARYO: ALFONSO CUARÓN
OYUNCULAR: MARINA DE TAVIRA
GÖSTERİM TARİHİ: 14 ARALIK



Film, yönetmenin 1960'larda ve 70'lerde Meksiko'da büyüdüğü yıllarda bölgede yaşanan olaylara dayanıyor. Siyah beyaz olarak filme çekilen Roma, 1970'lerin başında, Mexico'daki Roma mahallesinde geçiyor ve kişisel, sosyal ve politik çekişmeler sırasında bir ailenin dengesini korumaya çalışmasını konu alıyor. Cleo'yu merkezine alan filmde, aile evde yaşanan değişikliklerle boğuşurken, sokaklarda ise Meksika hükümetinin desteklediği milisler ve öğrenci göstericiler arasında büyük bir çatışma vardır. Film, Venedik Film Festivali'nde prömiyer yapmış ve 'En İyi Film' dalında Altın Aslan ödülü kazanmıştır.

AQUAMAN

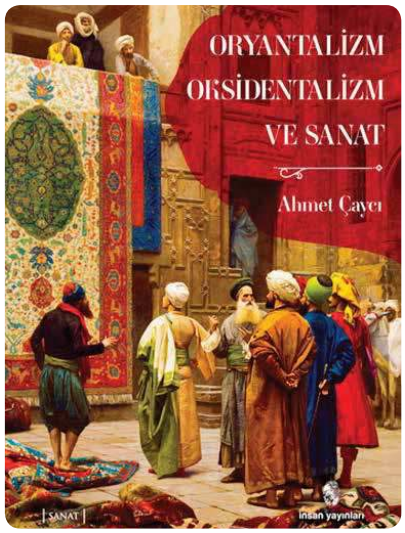
YÖNETMEN: JAMES WAN
SENARYO: DAVID JOHNSON, PAUL NORRIS, MORT WEISINGER
OYUNCULAR: JASON MOMOA, AMBER HEARD, WILLEM DAFOE, PATRICK WILSON, NICOLE KIDMAN
GÖSTERİM TARİHİ: 28 ARALIK

Atlantis kraliçesi Atlanna (Nicole Kidman) ile bir deniz feneri bekçisinin oğlu olan Arthur Curry (Jason Momoa), hakkı olan krallıkta hiçbir hak iddia etmeden yeryüzündeki hayatını sürdürmektedir. Atlantis'ten gelen Mera (Amber Heard), onu denizler altındaki ülkeye gelip krallığı alması için ikna etmeye çalışır. Nitekim aynı anneden doğmuş kardeşi Orm (Patrick Wilson) suyun üzerindeki dünyaya savaş açmaya karar vermiştir. Bu savaşı durdurabilecek tek kişi Aquaman'dir.

MARY POPPINS: SİHİRLİ DADI

YÖNETMEN: ROB MARSHALL
SENARYO: DAVID MAGEE
OYUNCULAR: EMILY BLUNT, LIN-MANUEL MIRANDA, BEN WHISHAW, EMILY MORTIMER, MERYL STREEP
GÖSTERİM TARİHİ: 28 ARALIK

1930'lar Londra'sında Jane (Emily Mortimer) ve Michael Banks (Ben Whishaw) artık büyümüşlerdir, Michael da Cherry Tree Lane'deki evde yaşamaya devam etmektedir. 3 çocuğu ve hizmetçileri Ellen'la (Julie Walters) yaşayan Michael, bir süre önce eşini kaybetmenin üzüntüsünü duymaktadır. Bu esnada Mary Poppins (Emily Blunt) geri gelerek yeniden hayatlarına dahil olacaktır.



ORYANTALİZM OKSİDENTALİZM VE SANAT

AHMET ÇAYCI

İNSAN YAYINLARI

439 SF, 36 TL

"ORYANTALİZM'E İTİRAZ VE DOĞAL BİR REFLEKS OLARAK OKSİDENTALİZ"

PROFESÖR AHMET ÇAYCI'NIN YAKLAŞIK ON YILLIK BİRİKİMİNİN VE EMEĞİNİN ÜRÜNÜ OLAN 'ORYANTALİZM, OKSİDENTALİZM VE SANAT' İKİNCİ BASKISINI GEÇTİĞİMİZ AYLARDA YAPTI. ÇAYCI, ESERİNDE ORYANTALİZM VE OKSİDENTALİZMİN SANAT VE ESTETİKLE OLAN İRTİBATINI İNCELİYOR...

"DÜŞÜNCE VE KÜLTÜRÜN MADDEYE İNTİKALİYLE ŞEKİLLENEN SANAT OLGUSU, BU İKİ ALANA SOMUT DESTEK SUNMASIYLA DİĞER DİSİPLİNLERİN ÖNÜNE GEÇMİŞTİR. SANAT, AYNI ZAMANDA, 'BEN' VE 'ÖTEKİ' İKİLEMİNİ ORTADAN KALDIRARAK HER İKİ CEPHE ARASINDA YAKINLAŞMA VE DİYALOG ORTAMININ PAYDAŞLARINDAN BİRİ OLMUŞTUR. ZATEN ESTETİK DUYGULARLA BESLENEN BİR ANLAYIŞTAN BUNLARIN AKSİNE BAŞKA BİR YAKLAŞIM BEKLEMEK YANLIŞ OLURDU..."

Meral Erdoğan / meral.erdogan@platinonline.com

Oryantalizm ve oksidentalizm kavramlarını merkezine alan çalışmada Çaycı, her iki kavrama da 'Doğu'dan Doğu' penceresinden yaklaşıyor. Coğrafi bakımdan Doğu ve Batı olarak ifade edilen eksen üzerinde birbirinden farklı iki kutbu incelemeyi hedefleyen Ahmet Çaycı, çalışmasında Osmanlı sanatının Batı'ya sundukları ve Batı'dan 'ithal' ettiği unsurlar üzerine odaklanıyor.

Medeniyetler arasındaki kıyaslamaların benzerlikler ve farklılıklar üzerinden belirlendiğine dikkat çeken Çaycı, "Ortak noktalar çok fazla öne çıkmamakla birlikte farklılıklar belirginleşir. Biri için vazgeçilmez olan ötekinin yabancısı olmuştur. Hiç şüphesiz insanlığın ortak paydası olan değerler de olmuştur. Bazı genellemelerin yanında ayrıntılardaki tefrikanın yoğunluğu kayda değer bir durumdur" diyor.

Çaycı'ya göre oryantalizmin etkin olduğu alanların başında gelen sanatın tarafsız ve estetik tarafı öz itibariyle siyasi ve sömürgeci bir yönelim olan oryantalizme araç edilmiştir. Uygulama alanı olarak özellikle arkeoloji ve sanatı seçen oryantalizm için bu alanlar laboratuvar işlevi kazanmıştır.

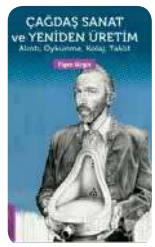
Ahmet Çaycı, arkasında uzun bir arka plan taşıyan ve 20'nci yüzyılın sonunda Edward Said'in sistematik incelemesiyle bir araştırmanın nesnesi olabilen oryantalizme karşı bir refleks olarak oksidentalizmi ise uzun ve meşakkatli bir yolculuğun umutları canlı tutan ilk menzili olarak değerlendiriyor.

ÇAĞDAŞ SANAT VE YENİDEN ÜRETİM ALINTI, ÖYKÜNME, KOLAJ, TAKLİT

FİGEN GİRGİN

HAYALPEREST YAYINEVİ

346 SF, 38 TL



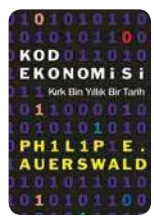
Akademik sanat eğitiminin önemli bir aşaması da Eski Ustalar'ın resimlerinin kopyalarını yaparak teknik beceriyi artırmaktır. Sanatçılar, başka sanatçıların yapıtlarından ilham alırlar, zaman zaman kendi yapıtlarında onlara gönderme yapan imgeler kullanırlar, pek çok bakımdan birbirlerine öykünebilirler. Kimi sanatçılar, başkalarının yapıtlarını birebir kopyalayarak üretim yapmayı kişisel üslubu olarak benimserken kimileri bunu çeşitli kaygılarla gizlice yapar ki, ona sahtecilik denir. Akademisyen Figen Girgin'in kaleme aldığı Çağdaş Sanat ve Yeniden Üretim, söz konusu sınırları sanatta tarihsel geçmişiyle birlikte ele alıyor. Çağdaş sanatta sıklıkla karşılaşılan 'bir yapıtın yeniden üretimi'nin çeşitli uygulamalarını çarpıcı örneklerle açıklarken okurun karşılaştırmalı bir görsel okuma yapmasını da sağlıyor.

KOD EKONOMİSİ: KIRK BİN YILLIK BİR TARİH

PHILIP E. AUERSWALD

BOĞAZİÇİ ÜNİ. YAYINLARI

278 SF. 40 TL



Taş Devri'nde kullanılan bir balta ile Julia Child'ın mayonez tarifi ve Burning Man festivalinin ortak noktası nedir? Hepsi de kodun işleyişine dair örneklerdir. 'Kod' nedir? Neolitik dönemin basitliğinden modern devrin karmaşıklığına doğru evrilmiş olan insan medeniyetinin DNA'sıdır. Gelişimin 'nasıl'ıdır. Bir fikrin ürüne dönüşme şeklidir. Şehirlerin kurulduğu, sanayinin geliştiği süreçtir. Alfabenin icadından Blockchain'in ortaya çıkışına uzanan süreci sürükleyici bir şekilde sunan Philip Auerswald, insanlık tarihini meydana getiren ana unsurun kodun gelişimi olduğunu belirtiyor. Yüzyıllar içinde bütün önemli aşamalar toplumun yapısında bir kırılma yaratırken, insanın eylemlerini olduğu kadar varoluşunu da yeniden şekillendirdi. Günümüzde bu aşamaların en yenisini yaşıyoruz. Kod Ekonomisi, kodun gelişimiyle birlikte çalışmanın doğasının ve insanlık deneyiminin bir kez daha değiştiğini ortaya koyarken, günümüz ekonomisinde değerin nasıl yaratıldığına ve geleceğin ekonomisinin nasıl şekilleneceğine değiniyor.

TEST

GTA V

1

Kontrolsüz kullanımıyla çevreye milyarlarca TL'lik zararı olan poşetler, şu anda en önemli gündem maddelerinden biri. **TÜRKİYE'DE BİR KİŞİ YILDA ORTALAMA KAÇ POŞET TÜKETİYOR OLABİLİR?**

a) 350
b) 390
c) 440
d) 500

2

2002 yılına kadar Türkiye'ye gelen doğrudan yatırım toplamda 15 milyar dolar seviyesindeydi. **2002'DEN GÜNÜMÜZE KADAR TÜRKİYE'YE GELEN DOĞRUDAN YATIRIM HANGİ SEVİYELERE ÇIKTI?**

a) 130 milyar dolar
b) 160 milyar dolar
c) 200 milyar dolar
d) 220 milyar dolar

3

Çevre Koruma ve Ambalaj Atıklarını Değerlendirme Vakfı (ÇEVKO), ambalaj atıklarının geri kazanımı ile 27 yıldır çevre sürdürülebilirliğine ve ekonomiye katkı yapıyor. **VAKIF, 13 YILLIK SÜREÇTE EKONOMİYE NE KADARLIK KATKI YAPTI?**

a) 24 milyar dolar
b) 31 milyar dolar
c) 35 milyar dolar
d) 40 milyar dolar

4

Ocak-eylül döneminde trafikteki toplam taşıt sayısı 579 bin adetlik bir artış yaşadı. Böylelikle **TÜRKİYE'DE TRAFİĞE KAYITLI ARAÇ SAYISI HANGİ RAKAMLARA ULAŞTI?**

a) 18 milyon 700 bin
b) 19 milyon 250 bin
c) 20 milyon 500 bin
d) 22 milyon 800 bin

5

Aliexpress 11.11 gününde 85 saniye içinde 1 milyar dolarlık satışa imza atıp rekor kırdı. **ALIEXPRESS, 11.11'İN TAMAMINDA TOPLAMDA NE KADARLIK BİR SATIŞA ULAŞTI?**

a) 32 milyar dolar
b) 36 milyar dolar
c) 40 milyar dolar
d) 42 milyar dolar

6

2017 yılında toplamda 42.2 milyar TL'lik büyüklüğe ulaşan Türkiye e-ticaret sektörü, **2018 YILINI HANGİ SEVİYEDE KAPATTI?**

a) 44 milyar TL
b) 45 milyar TL
c) 48 milyar TL
d) 50 milyar TL

7

Hazine geçen yıl ekim ayında ilk defa altın tahvili ve altına dayalı kira sertifikası ihracı gerçekleştirirken, toplamda 2.46 ton altın karşılığı senet ihraç edildi. **HAZİNE, BU YILDA TOPLAMDA KAÇ TON ALTIN KARŞILIĞI SENET İHRAÇ ETMİŞ OLABİLİR?**

a) 3.2 ton
b) 3.7 ton
c) 4 ton
d) 4.4 ton

8

Son dönemin en merakla beklenen oyunu Red Dead Redemption 2, ilk üç günde 725 milyon dolarlık satışa ulaştı. Bu alanda satış rekorunu elinde bulunduran **GTA V, İLK 24 SAATİNDE NE KADARLIK BİR SATIŞ GELİRİNE ULAŞMIŞTI?**

a) 730 milyon dolar
b) 750 milyon dolar
c) 770 milyon dolar
d) 800 milyon dolar

9

Sony, PlayStation 5 için çalışmalara başladığını duyursa da, oyun tarihinde şu ana kadar en çok satan konsol unvanı hâlâ PlayStation 2'de bulunuyor. **2000 YILINDA ÇIKAN PS 2, TOPLAMDA KAÇ ADET SATMIŞTI?**

a) 140 milyon
b) 158 milyon
c) 175 milyon
d) 188 milyon

10

BİST'te yatırımcı sayısı 1 milyon 173 bini bulmuş durumda. Aktif olaraksa 300 bin yatırımcı, piyasaları izliyor. Bunlar içerisinde **ONLINE PLATFORMLARI TAKİP EDEN YATIRIMCI TOPLAMDA KAÇ KİŞİ OLABİLİR?**

a) 16 bin
b) 20 bin
c) 24 bin
d) 27 bin

1) c, 2) c, 3) b, 4) d, 5) a, 6) d, 7) d, 8) d, 9) b, 10) b

Bu ayrıcalıklar sadece bana özel!

- Ücretsiz Otopark ve Vale
- Güvenlik ve Pasaport Noktalarından Hızlı Geçiş
- Business Check-in
- Uçuş Kapısına Kadar Özel Ring Aracı
- Duty Free'de İndirim ve Ayrıcalıklı Kasa
- Ücretsiz Lounge Keyfi
  ve çok daha fazlası...

Havalimanında Ayrıcalığın Kartı

@TAVPassport 444 25 75

TAV İşletme Hizmetleri A.Ş.

İş hayatında kat kat seyahat ayrıcalığı Prime Business'ta

ÜCRETSİZ
YURT DIŞI
HARÇ PULU

YURTDISIPUL ✉ 7227

Türk Telekom
prime
BUSINESS

Türk Telekom Prime Business müşterilerimiz 31.12.2018 tarihine kadar faydalanabilirler. Yurt dışı harç pullarını Atatürk Havalimanı, Sabiha Gökçen Havalimanı ve Via Port AVM Türk Telekom ofislerinden ücretsiz alabilirler. Kampanya stok ve kontenjanlarla sınırlıdır. Kampanyadan yararlanmak için Prime Business müşterilerinin YURTDISIPUL yazıp 7227'ye göndermeleri ve gelen şifreyi, ilgili Türk Telekom bayilerindeki yetkili kişiye iletmeleri gerekmektedir. Kampanyanın geçerli olduğu yerler; Atatürk Havalimanı Türk Telekom ofisi, Sabiha Gökçen Havalimanı (Geliş terminali) Türk Telekom ofisi ve Via Port AVM Türk Telekom ofisidir. Kampanya dönemi boyunca toplam 3 kez ücretsiz yurt dışı harç pulu alabilirsiniz. Kampanya için atılan SMS, Türk Telekom Prime Business müşterileri için 1 SMS olarak ücretlendirilecektir. Ayrıntılar için: turktelekomprime.com/prime-business/nedir